

EDIZIONE 2013

00	462.20	22.60%
00	366.19	32.20%
00	516.03	3.00%
00	517.26	39.80%
00	643.21	31.00%
1.00	455.59	22.80%
1.00	240.26	17.20%
05.00	678.06	25.80%
39.00	820.51	38.60%
592.00	597.98	21.60%
574.00	507.74	37.60%
369.00	197.22	3.80%
190.00	284.48	1.60%
280.00	116.63	9.00%
107.00	192.19	23.20%
156.00	316.40	13.00%
280.00	\$197.65	9.20%
181.00	\$198.53	5.60%
188.00	\$1,105.25	39.20%
794.00	\$673.68	34.20%
502.00	\$700.83	17.00%
599.00		



DAT	BID	ASK
JAN	€ 241,00	€ 558,00
FEB	€ 955,00	€ 348,00
MAR	€ 116,00	€ 415,00
APR	€ 262,00	€ 146,00
MAY	€ 839,00	€ 890,00
JUN	€ 706,00	€ 579,00
JUL	€ 622,00	€ 870,00
AUG	€ 557,00	€ 775,00
SEP	€ 50,00	€ 300,00
OCT	€ 817,00	€ 518,00
NOV	€ 173,00	€ 331,00
DEC	€ 608,00	€ 599,00

TOTAL SALES BY REGION



TOTAL SALES BY CATEGORY



SALES BY CATEGORY



CasaTrend

Analisi del mercato immobiliare e creditizio italiano

tecnocasa.it

TECNOCASA
GROUP

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

Multicanalità del Gruppo Tecnocasa

Sul tuo iPad®



Un'applicazione che permette di leggere comodamente
sul tuo iPad la rivista digitale di annunci.
Disponibile per il marchio Tecnocasa e Tecnocasa per l'Impresa.

Scaricala gratuitamente, avrai sempre con te la professionalità del Gruppo Tecnocasa.

Internet, Periodico, iPad® e Mobile.
La migliore cornice per il tuo immobile.



Prefazione

Casa Trend è la pubblicazione curata dall'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa che analizza l'andamento del mercato immobiliare e creditizio.

Giunto alla sua ottava 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.

Da due anni, inoltre, si è inserita un'analisi demografica delle compravendite.

Si presenta anche una breve panoramica sulla rivalutazione degli immobili dal 1998, anno in cui ebbe inizio il boom immobiliare, ad oggi.

L'analisi del settore 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, 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 (Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa) e Renato Landoni (Presidente Kiron Partner S.p.A).
Hanno collaborato: Piero Terranova, Giulio Ricò, Davide Notaristefano.

Progetto grafico e impaginazione Tecno Diffusion srl

Sommario

Il mercato immobiliare residenziale in Italia	4
Domanda immobiliare	11
Analisi dell'offerta	12
Il mercato delle locazioni	13
Previsioni immobiliari	14
Rivalutazione degli immobili nel tempo: 1998-2013	15
Mercato immobiliare non residenziale	16
Il mercato dei mutui per l'acquisto dell'abitazione in Italia	18
I prodotti del credito	30
il mutuo	30
i prodotti di credito a consumo	35
i prodotti di tutela del credito	38
Il nuovo modello di consulenza del credito	39

Il mercato immobiliare residenziale in Italia

Gli ultimi anni sono stati difficili per il mercato immobiliare: dal 2007 i prezzi e le compravendite sono sempre stati in discesa, gli istituti di credito hanno erogato sempre meno mutui e per importi più contenuti, i potenziali acquirenti sono stati combattuti tra il desiderio di comprare casa e le perplessità di realizzare un investimento così importante all'interno di un quadro economico incerto e con dati preoccupanti su crescita e occupazione. L'aggravio fiscale sul comparto immobiliare, in particolare sulla seconda casa, ha inferto un ulteriore colpo ad un settore già sofferente.

Anche i primi mesi del 2013 hanno visto ancora le quotazioni immobiliari in ribasso sebbene inizino a vedersi alcuni cambiamenti che potranno portare "all'alba" di un nuovo mercato immobiliare rifondato su dinamiche diverse da quelle viste fino ad oggi.

Infatti si intravedono segnali di un'inversione di tendenza che devono essere comunque presi con la dovuta cautela.

Rispetto al 2012 le nostre agenzie ci segnalano più appuntamenti di visita e più decisione in coloro che possono acquistare ma che, fino ad oggi, non si erano mossi in attesa dell'evoluzione del mercato immobiliare.

Le motivazioni sono molteplici: diminuzione dei prezzi degli immobili dall'inizio della fase discendente, proprietari sempre più propensi a ribassare le richieste per vendere l'immobile, abbondante offerta immobiliare che consente di scegliere l'abitazione più adatta alle caratteristiche desiderate e consapevolezza della ormai avviata normalizzazione del mercato.

A) TEMPI DI VENDITA

A Luglio 2013 i tempi di vendita nelle grandi città sono di 178 giorni, nell'hinterland delle grandi città di 207 giorni e nei capoluoghi di provincia di 198 giorni.

Rispetto ad un anno fa i tempi di vendita sono in diminuzione in tutte le realtà territoriali.

I tempi di vendita maggiori si registrano a Genova (198 gg), Bologna e Verona (195 gg). La città in cui le compravendite si realizzano più velocemente è Napoli (136 gg).

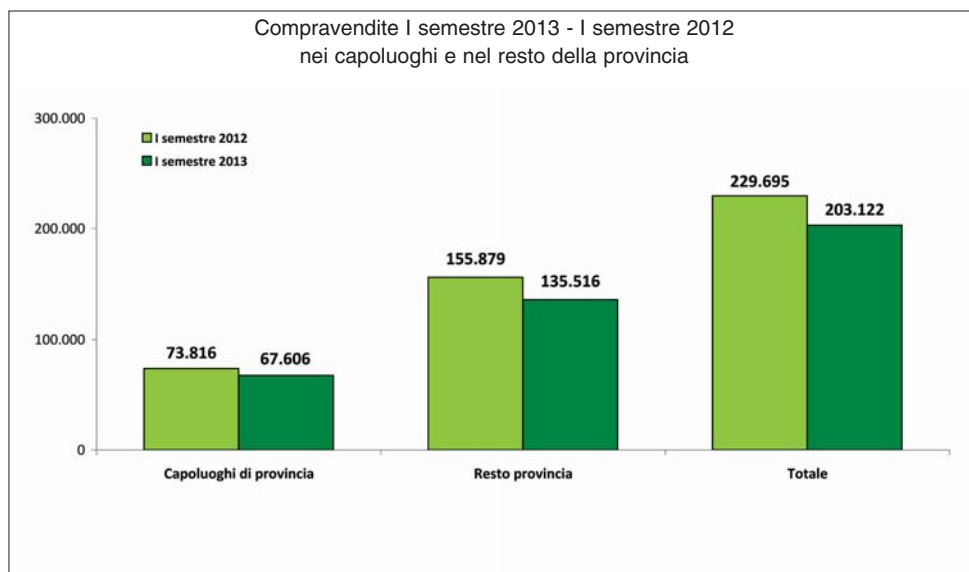
**Tempi di vendita
in diminuzione**

B) ANDAMENTO DELLE COMPRAVENDITE

Nel primo semestre del 2013 le compravendite residenziali in Italia sono state 203.122. Rispetto al primo semestre dell'anno precedente c'è stata una diminuzione dell'11,6%.

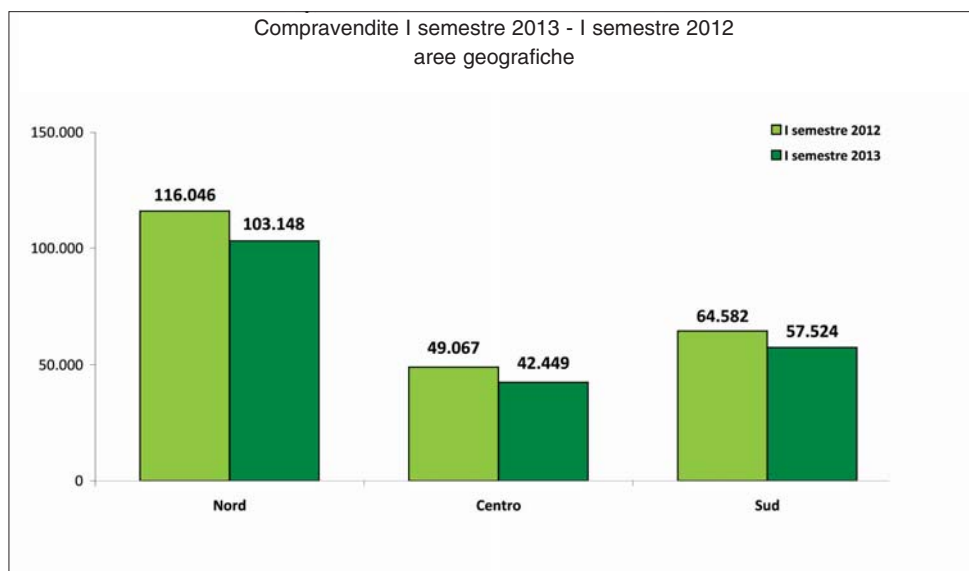
Se si distingue tra comuni capoluogo e resto della provincia si vede che la diminuzione è stata dell'8,4% per i capoluoghi di provincia e del 13,1% per i comuni non capoluogo. Si evidenzia dunque una diminuzione abbastanza uniforme e generalizzata sul territorio.

**Compravendite
ancora in
diminuzione**



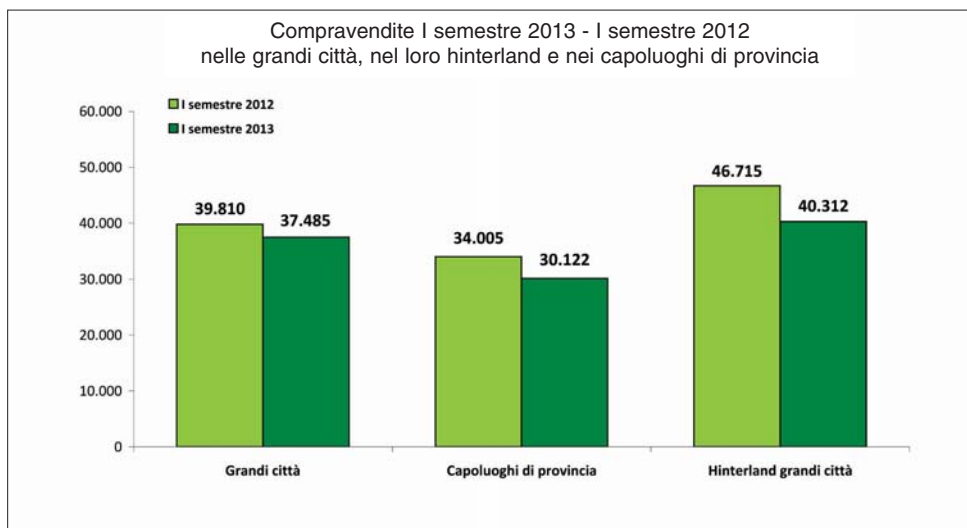
Fonte: Agenzia del Territorio

Anche l'analisi delle compravendite per aree geografiche evidenzia una diminuzione simile tra le diverse aree (-11,1% al nord, -13,5% al centro e -10,9% al sud).



Fonte: Agenzia del Territorio

Raggruppando le compravendite per grandi città, capoluoghi di provincia ed hinterland delle grandi città si registra una contrazione più marcata nei capoluoghi di provincia che non sono grandi città (-11,4%), mentre nelle dieci metropoli più importanti (-5,8%) e nei rispettivi hinterland (-13,7%) la contrazione è stata più contenuta.



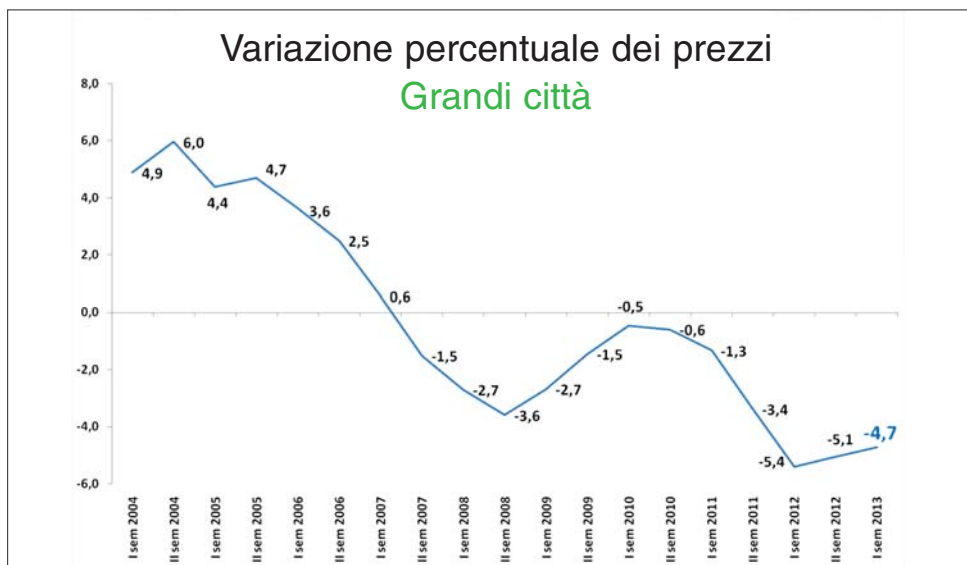
Fonte: Agenzia del Territorio

C) ANDAMENTO DELLE QUOTAZIONI

Nel primo semestre del 2013 le quotazioni immobiliari delle grandi città italiane sono ancora in ribasso, anche se meno di quanto è avvenuto nei due semestri precedenti.

(Le rilevazioni sono state effettuate attraverso il Sit - il Sistema Informativo Tecnocasa. Sono state rilevate quasi 5000 zone e sono stati raccolti oltre 75 mila dati per il mercato immobiliare residenziale).

**I prezzi
immobiliari
diminuiscono**



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Verona è la città che ha segnalato la riduzione più forte delle quotazioni con -7,9%, seguita da Bologna con -5,7%. Napoli è la città i cui immobili perdono meno valore in questo semestre (-3%) seguita da Milano (-3,6%). Dall'analisi degli ultimi due anni Bari e Bologna sono le città dove i prezzi immobiliari si sono ribassati maggiormente.

Variazione percentuale dei prezzi nelle grandi città

Città	6 mesi	1 anno	2 anni
Bari	-4,8	-10,3	-23,7
Bologna	-5,7	-11,6	-21,7
Firenze	-4,7	-9,2	-16,6
Genova	-3,9	-8,5	-17,8
Milano	-3,6	-8,1	-12,8
Napoli	-3,0	-9,4	-19,0
Palermo	-4,9	-10,1	-21,4
Roma	-4,0	-8,8	-16,3
Torino	-4,8	-11,2	-17,1
Verona	-7,9	-10,6	-19,4

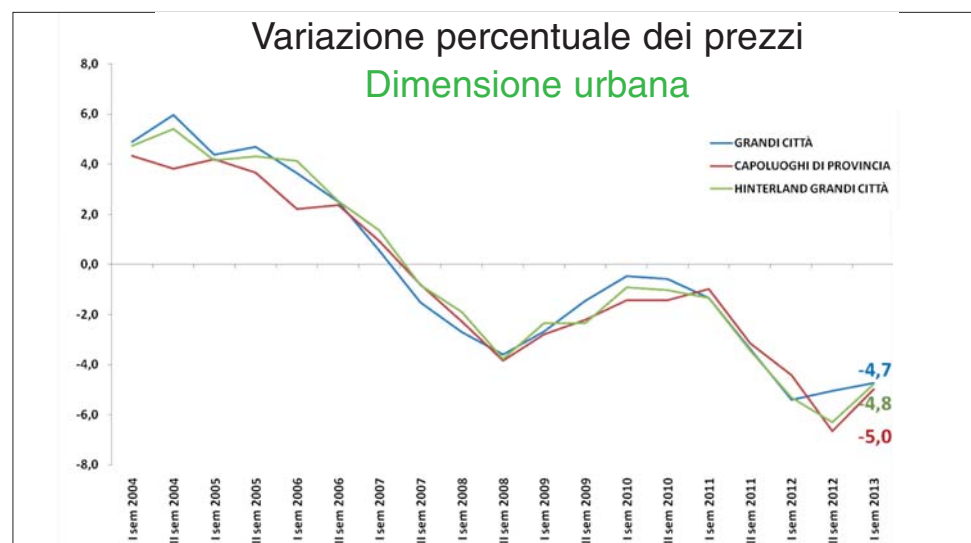
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

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 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 base al profilo dimensionale si riscontra che i capoluoghi di provincia hanno sofferto maggiormente con una diminuzione dei valori del 5%, seguiti dall'hinterland delle grandi città con -4,8% ed infine dalle grandi città con -4,7%.



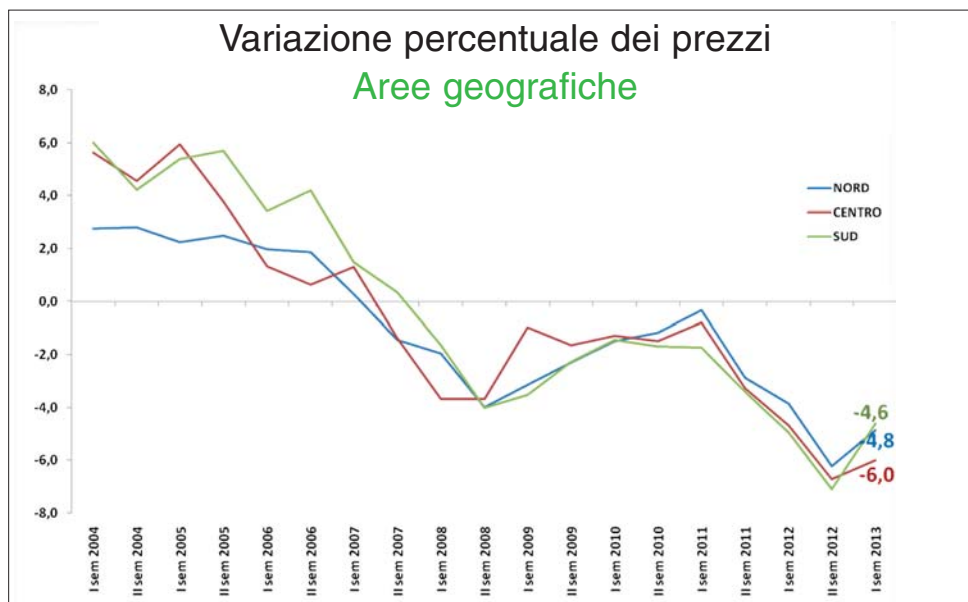
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

**Andamento
delle quotazioni
per dimensioni
urbane**

Andamento delle quotazioni per aree geografiche

L'analisi per aree geografiche evidenzia una contrazione maggiore per le città del centro Italia (-6,0%), seguite da quelle del nord Italia (-4,8%) ed infine da quelle del sud Italia (-4,6%).

In tutte e tre le realtà si registra comunque un risultato migliorativo rispetto a quanto registrato nel semestre precedente.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Nel primo semestre del 2013 gli operatori immobiliari hanno registrato più fiducia e volontà di acquisto anche se, sempre più spesso, si deve contare su un capitale iniziale a disposizione. La sensazione è che ci sia meno "autocensura" da parte di chi vuole acquistare casa.

Il ribasso dei prezzi è stato uno degli elementi che ha portato i potenziali acquirenti "indecisi" a compiere il passo.

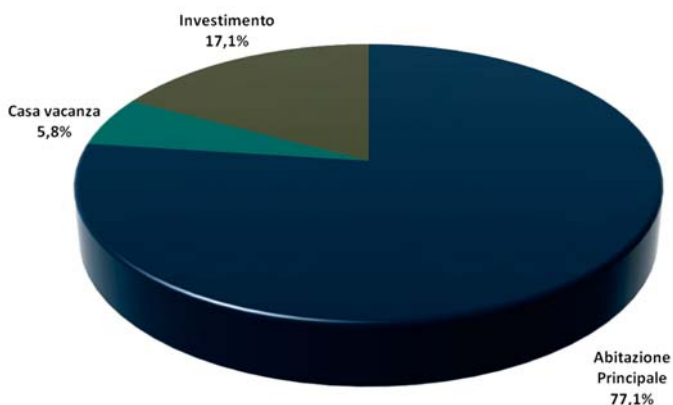
Coloro che invece hanno fatto ricorso al mutuo in più casi erano già informati sull'importo che avrebbero potuto avere.

Restano comunque le difficoltà per tutti coloro che hanno dovuto ricorrere 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.

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

Il 77,1% di esse ha riguardato l'abitazione principale, seguito dal 17,1% per uso investimento ed il 5,8% per casa vacanza. Rispetto ad un semestre fa è in diminuzione la percentuale di coloro che acquistano la seconda casa (da 6,3% a 5,8%) e la casa uso investimento (da 17,5% a 17,1%). Molto probabilmente l'effetto Imu si è fatto sentire ma non a tal punto da scoraggiare del tutto questo tipo di acquisto. La percentuale di chi compra la prima casa passa da 76,2% a 77%.

Motivo acquisto - I semestre 2013



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Gli investitori, che spesso hanno il capitale da investire e non ricorrono al mutuo, puntano sulla trattativa per ribassare i prezzi sull'acquisto di abitazioni a valori contenuti e per questo non sempre guardano alla qualità dell'immobile.

Quest'ultimo aspetto invece è ben ponderato tra gli acquirenti di prima casa, tra cui persone al primo acquisto e persone che hanno realizzato acquisti migliorativi.

Le tipologie usate hanno sofferto maggiormente il ribasso dei valori ma anche sulle soluzioni nuove i costruttori hanno avviato un'attività di repricing.

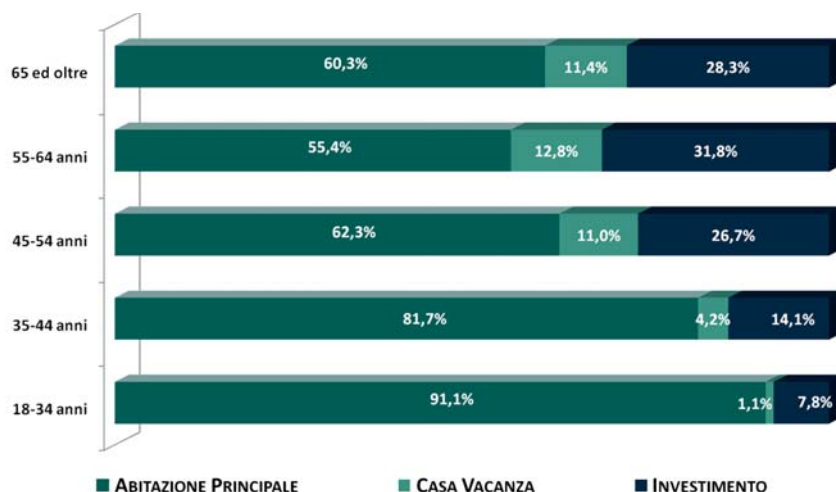
Si riscontrano ancora delle resistenze in coloro che non hanno necessità di vendere.

Ancora una volta si è prestata attenzione alla presenza di spazi esterni, allo stato del condominio, al contenimento delle spese condominiali e al posizionamento in zone tranquille e servite.

Più interessante il dato relativo all'età degli acquirenti che registra la percentuale più elevata nella fascia di età compresa tra 35 e 44 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, tipologie di acquisto che interessa le famiglie con una buona solidità finanziaria (tra 55 e 64 anni).

Per quanto riguarda lo stato civile degli acquirenti si registra una divisione abbastanza equa tra coniugati (51,2%) e single (inclusi i vedovi e i separati) pari al 48,8%.

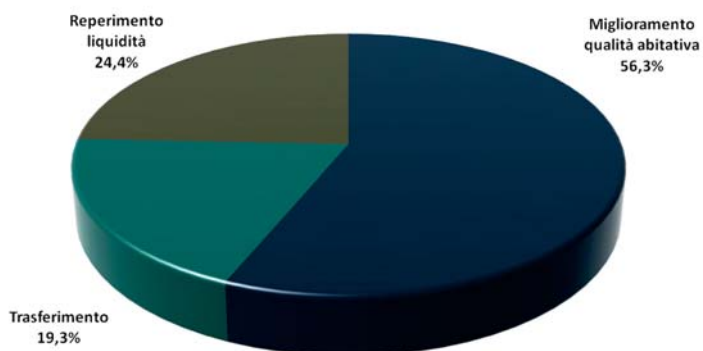
Età acquirente/Motivo acquisto - I semestre 2013



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Per quanto riguarda l'analisi delle compravendite dal lato dei venditori si rileva che il 56,3% di essi ha alienato l'immobile per migliorare la qualità abitativa (incluso il cambiamento di struttura familiare), il 19,3% per trasferirsi altrove e il 24,4% per necessità di liquidità, dato quest'ultimo in aumento dal semestre precedente.

Motivo vendita - I semestre 2013



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

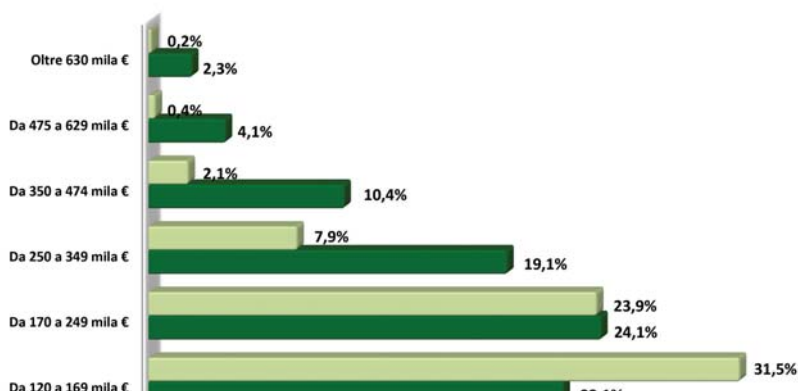
Domanda immobiliare

L'analisi della domanda nelle grandi città italiane evidenzia una maggiore concentrazione delle richieste per i trilocali con il 35,9%. A seguire il bilocale che raccoglie il 30,1% delle preferenze. Rispetto a sei mesi fa si nota una diminuzione della concentrazione sui piccoli tagli e un aumento su trilocali 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 piccolo al taglio medio.

A Milano, Roma e Napoli la tipologia più richiesta è il bilocale.

Anche nei capoluoghi di regione è il trilocale la tipologia preferita dai potenziali acquirenti, raccogliendo così il 50,2% delle preferenze.

Domanda immobiliare - I semestre 2013
Grandi città



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

L'analisi delle compravendite relativamente ai tagli acquistati evidenzia che il trilocale è la tipologia abitativa più compravenduta tra coloro che cercano l'abitazione principale, il bilocale invece è la scelta di chi desidera realizzare un acquisto ad uso investimento oppure comprare la casa vacanza.

L'analisi della disponibilità di spesa continua a registrare, nelle grandi città, una maggiore concentrazione nella fascia compresa tra 170 e 249 mila euro. Rispetto a Gennaio 2013 si registra un aumento della percentuale nella fascia più bassa inferiore a 120 mila euro.

Le fasce di spesa considerate sono:

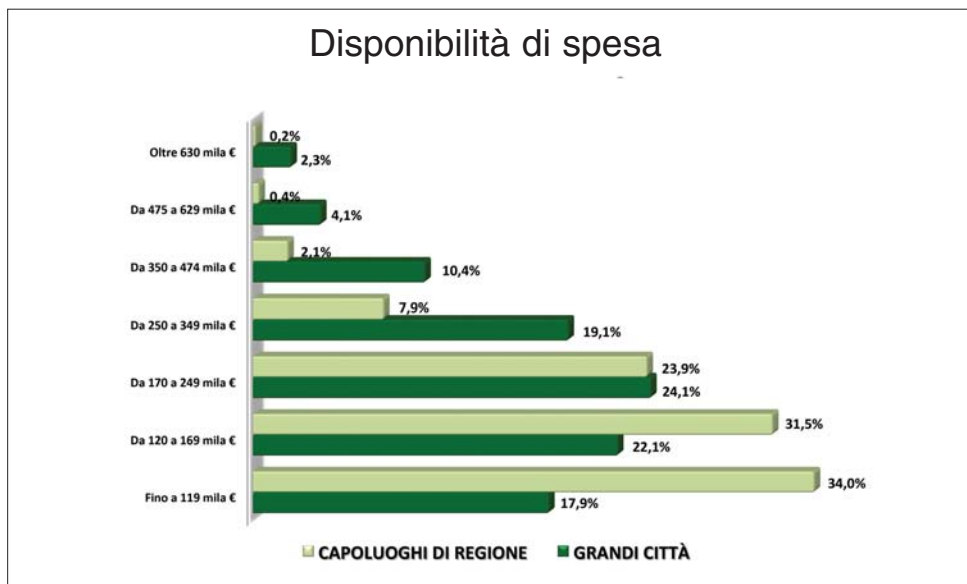
- Fino a 119 mila euro
- da 120 e 169 mila euro
- da 170 a 249 mila euro
- da 250 a 349 mila euro
- da 350 a 474 mila euro
- da 475 a 629 mila euro
- Oltre 630 mila euro

**Tipologie
domandate**

**Analisi delle
disponibilità
di spesa**

Coloro che hanno espresso una disponibilità di spesa tra 170 e 249 mila euro si sono indirizzati prevalentemente sui trilocali.

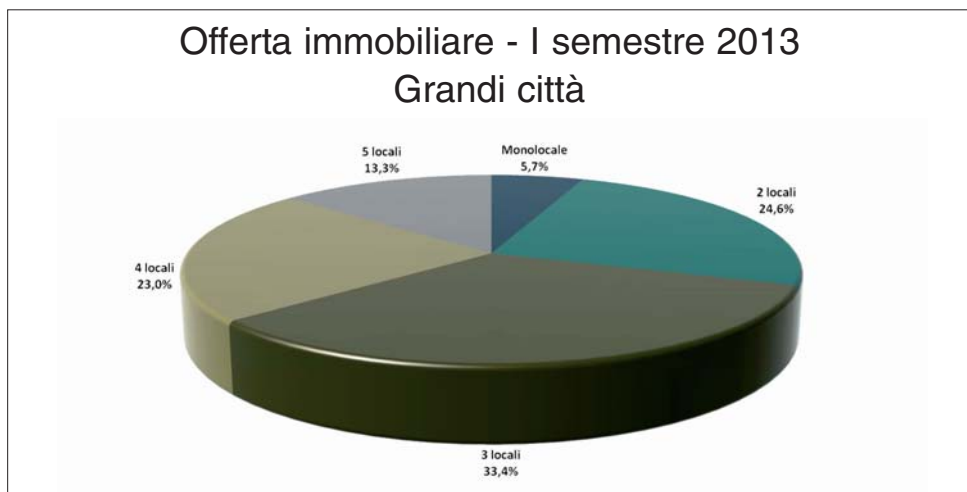
Negli altri capoluoghi di regione la disponibilità di spesa vede una maggiore concentrazione nella fascia di spesa compresa tra 120 e 169 mila euro. Anche in questo caso se da gennaio si registra un aumento nella fascia più bassa, inferiore a 120 mila euro.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Analisi dell'offerta

L'analisi dell'offerta nelle grandi città evidenzia una maggiore presenza di trilocali con il 33,4%. A seguire i bilocali con il 24,6% ed infine i quattro locali con il 23%. 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.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

**Tipologie
abitative
presenti sul
mercato**

I dati dell'Ance sugli investimenti in abitazioni nel 2013 registreranno una flessione rispetto al 2012 che sarà pari a 5,6% in quantità.

Gli investimenti in nuove abitazioni si ridurranno anche nel 2013 con una flessione del 14,3% in quantità. Il comparto della riqualificazione degli immobili residenziali mostra un aumento dei livelli produttivi del 3,2%. Quest'ultimo risultato è stato possibile grazie al potenziamento delle detrazioni Irpef per le ristrutturazioni edilizie che si è portato dal 36% al 50% (dal 55% al 65% quelle per parti comuni condominiali, interventi di sicurezza statica e antisismica).

Il mercato delle locazioni

Nel primo semestre del 2013 i canoni di locazione hanno registrato una diminuzione dei valori dell'1,9% sui bilocali e dell'1,8% sui trilocali; nelle grandi città la contrazione dei valori è stata rispettivamente del 2,1% e dell'1,9%.

Dunque anche in questo semestre i canoni di locazione sono in ribasso perché la disponibilità di spesa dei potenziali inquilini è in diminuzione e l'offerta di immobili in affitto è in aumento.

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.

L'analisi demografica di coloro che cercano casa in affitto ha evidenziato che il 40,6% ha un'età compresa tra 18 e 34 anni, il 32,0% ha un'età compresa tra 35 e 44 anni; il 46,6% è rappresentato da single, il 39,5% da coniugati, l'11,2% da separati.

Relativamente alle motivazioni si evince che il 56,4% di chi cerca in affitto lo fa per trovare l'abitazione principale, seguono coloro che si spostano per lavoro (37,8%) ed, infine, ci sono coloro che si trasferiscono per motivi di studio e che cercano casa vicino alla sede della facoltà frequentata (5,8%). Rispetto al semestre precedente si nota una diminuzione della percentuale di queste ultime due motivazioni. La spiegazione potrebbe essere una diminuita mobilità dovuta all'aumento della disoccupazione, alla diminuzione degli iscritti all'università e al fatto che gli studenti scelgano facoltà più vicine al luogo di residenza.

Per quanto riguarda le tipologie di contratto di locazione, quello più praticato è il canone libero (4+4), seguito dal concordato e dal transitorio. La domanda di abitazioni in affitto si concentra in particolare sui bilocali (38,5%), a seguire il trilocale (35,5%).

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 (busta paga, contratto a tempo indeterminato) e la continuità dei pagamenti dei canoni di locazione. Per questo sono apprezzate le assicurazioni a garanzia del rapporto di locazione.

Anche i potenziali locatari sono sempre più selettivi 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 il tipo di arredamento, la presenza di ambienti luminosi e di servizi in zona. Il riscaldamento autonomo è sempre più apprezzato perché consente una riduzione dei costi condominiali.

Andamento dei canoni di locazione

Canoni medi mensili nelle grandi città

Canone medio di locazione mensile nelle grandi città nel primo semestre 2013

Città	Monolocale	Bilocale	Trilocale
Bari	300	420	530
Bologna	420	490	590
Firenze	460	570	670
Genova	325	400	500
Milano	510	680	880
Napoli	385	550	700
Palermo	290	400	500
Roma	600	770	960
Torino	280	380	480
Verona	350	450	520

Città	Monolocale	Bilocale	Trilocale
Bari	-10,2	-3,0	-3,6
Bologna	-1,2	+0,1	+0,3
Firenze	-2,9	-2,1	-2,7
Genova	-1,6	-4,2	-3,1
Milano	-4,0	-2,1	-1,8
Napoli	-0,7	-2,3	-1,4
Palermo	+1,1	-1,0	-1,1
Roma	-4,1	-2,9	-2,8
Torino	-2,9	-2,8	-2,2
Verona	-2,7	-1,1	-1

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Previsioni immobiliari

Per i prossimi mesi prevediamo ancora un ribasso dei valori e riteniamo che l'anno possa chiudersi con una contrazione dei valori compresa tra -8% e -6%.

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 420 e 450 mila transazioni.

Importante l'andamento dell'economia, soprattutto sul versante crescita e occupazione, per ridurre quell'incertezza che tanto ha contribuito a disincentivare acquisti importanti come può essere 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 dei prezzi
Bari	Da -9% a -7%
Bologna	Da -10% a -8%
Firenze	Da -8% a -6%
Genova	Da -7% a -5%
Milano	Da -7% a -5%
Napoli	Da -4% a -2%
Palermo	Da -9% a -7%
Roma	Da -8% a -6%
Torino	Da -8% a -7%
Verona	Da -12% a -10%
Nazionale	Da -8% a -6%

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Rivalutazione degli immobili nel tempo: 1998-2013

Dal 1998 ad oggi a livello nazionale le abitazioni si sono rivalutate del 59,8% in termini nominali.

Limitando l'esame alle grandi città italiane si vede che la città che si è rivalutata maggiormente è stata Napoli con il 103,9% ed è proprio il capoluogo partenopeo quello che, nel corso del tempo, ha avuto rivalutazioni record: +202% dal 1998 al secondo semestre del 2006.

A seguire nella classifica delle metropoli che si sono rivalutate maggiormente a partire dal 1998, ci sono Roma con il 91,5% e Milano con il 74,4%.

Analizzando la fase discendente del mercato, quella che è iniziata nel 2007, a livello nazionale si registra una diminuzione in termini nominali del 28,6%. La città dove gli immobili hanno perso maggiormente valore è stata Bologna con -37,1%, seguita da Bari con -36,8%. Gli immobili hanno ceduto meno valore a Milano (-19,5%) e Torino (-23,6%).

Nei capoluoghi di provincia e nell'hinterland delle grandi città dal 1998 la rivalutazione delle abitazioni è stata rispettivamente del 25,6% e del 36,2%, meno forte dunque 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 secondo semestre del 2007 ad oggi la perdita di valore nelle diverse realtà territoriali è stata abbastanza vicina: -25% per le grandi città, -26,3% per i capoluoghi di provincia e -25,9% per l'hinterland.

Dal 1998 l'analisi delle rivalutazioni di tutti i capoluoghi di provincia per realtà geografiche vede un maggior incremento di valore nei capoluoghi del Sud (+54,1%), del Centro (+35,5%) e del Nord (+21,6%).

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

La diminuzione di valore dal secondo semestre del 2007 è stata più forte per le località del Sud Italia (-30,8%), seguite dal Centro (-30,7%) e dal Nord (-25,4%). Specifichiamo però che il ribasso al Sud è iniziato un semestre dopo, 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.

Mercato immobiliare non residenziale

Nei primi sei mesi del 2013 le quotazioni degli immobili del comparto non residenziale hanno registrato un ribasso generalizzato che ha interessato sia i prezzi sia i canoni di locazione. Le difficoltà economiche che tante aziende hanno attraversato e stanno ancora attraversando hanno fatto sentire i loro effetti su capannoni, negozi ed uffici. L'introduzione dell'Imu ha pesato in maniera considerevole scoraggiando sia imprenditori sia investitori.

Nel settore non residenziale la maggioranza delle richieste si orienta verso la locazione, una scelta dettata soprattutto dal rischio dell'attività imprenditoriale e dalla volontà di non immobilizzare capitali all'inizio dell'attività.

Capannoni

Il settore immobiliare dei capannoni ha registrato una contrazione dei prezzi e dei canoni di locazione sia sulle tipologie nuove e sia su quelle usate, con una performance peggiorativa per quelle posizionate lontano dalle arterie di comunicazione. Le difficoltà di molte aziende del settore produttivo stanno cambiando la configurazione di questo segmento. I capannoni, infatti, sono sempre meno destinati ad attività produttive e sempre più orientati verso attività di stoccaggio e deposito. Allo stesso tempo si registrano richieste per l'apertura di attività legate alla ristorazione. Le quotazioni di un capannone usato sono diminuite del 4,9% (vicino alle arterie) e del 5,4% (lontano dalle arterie), quelle del nuovo -4,5% vicino alle arterie e -4,7% lontano dalle arterie. La maggioranza delle richieste è per immobili in locazione (67,4%); il 32,6% per capannoni in acquisto. I tagli più richiesti sono quelli di metratura entro i 500 mq.

	Nuovo		Usato	
	vicino alle arterie	lontano dalle arterie	vicino alle arterie	lontano dalle arterie
prezzi	-4,5	-4,7	-4,9	-5,4
canoni				
di locazione	-3,6	-4,3	-3,8	-4,3

Negozi

Il mercato degli immobili ad uso commerciale segnala un ribasso dei canoni di locazione del 4,7% per le tipologie posizionate in via di passaggio e del 4,8% per quelle posizionate in via non di passaggio. Sui prezzi il ribasso è stato rispettivamente del 4,2% e del 4,3%. La diminuzione del reddito disponibile ha determinato una contrazione della spesa delle famiglie sia per beni sia per servizi. Si assiste quindi ad un ridimensionamento della domanda e ad un cambiamento delle abitudini di acquisto degli Italiani. Nei primi mesi dell'anno hanno cessato circa 10 mila esercizi commerciali anche se prima dell'estate si è registrata una ripresa delle nuove aperture. Tutto questo ha avuto effetti anche sui locali ad uso commerciale. Chi cerca locali commerciali in affitto si orienta prevalentemente su tagli inferiori a 100 mq (il 75,8%), il 15,7% li cerca superiori a 150 mq. A cercare in acquisto sono prevalentemente investitori. I tagli più richiesti sono inferiori a 100 mq (il 45,6% cerca tagli fino a 50 mq). Gli immobili commerciali garantiscono rendimenti annui lordi intorno al 7%, decisamente più elevati rispetto a quelli che si registrano sul comparto residenziale. Nelle zone centrali i rendimenti possono essere più contenuti rispetto alle zone periferiche ma questo viene compensato dalla presenza di tassi di vacancy molto bassi.

L'introduzione dell'Imu, molto più gravosa dell'Ici sugli immobili commerciali, ha scoraggiato alcuni potenziali investitori ed ha portato molti di essi a decidere di alienare l'immobile. Chi cerca un negozio per investimento (con l'intenzione di metterlo a reddito), così come per avviare un'attività commerciale, è molto interessato alla posizione dell'immobile. Questo ha determinato una maggiore perdita di valore per le soluzioni ubicate in "via non di passaggio" che, negli ultimi anni, hanno perso appeal e, sempre più spesso, sono utilizzate per svolgere attività di ufficio o di erogazione di servizi.

La locazione è la scelta dell'imprenditore che decide di avviare un'attività commerciale e che evita così di immobilizzare il capitale. Soltanto una volta che l'attività è avviata si può pensare ad acquistare.

	Vie di passaggio	Vie non di passaggio
prezzi	-4,2	-4,3
canoni di locazione	-4,7	-4,8

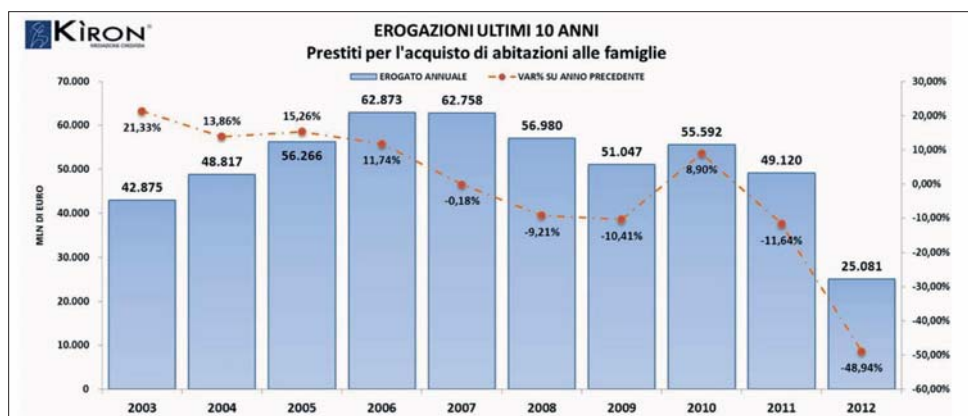
Uffici

Sul mercato degli immobili destinati al terziario i canoni di locazione registrano una contrazione del 4,6% (usato) e del 3,7% (nuovo) per le soluzioni che sorgono all'interno di centri direzionali e del 4,2% (usato) e del 3,4% (nuovo) per quelle all'interno di palazzine residenziali. I prezzi hanno avuto una flessione del 4,5% indipendentemente dal contesto in cui sono inseriti. Anche il segmento degli uffici registra un periodo di difficoltà: le aziende tendono a ridimensionare gli spazi o a decentralizzarsi per abbassare i costi della locazione. In questo caso si prediligono le soluzioni inserite all'interno di contesti direzionali o comunque in zone ben servite e facilmente raggiungibili. Le posizioni centrali sono ricercate per l'insediamento di uffici di rappresentanza e studi associati. Le tipologie più richieste sono quelle comprese tra 50 e 100 mq, possibilmente cablate e modulabili.

	Nuovo		Usato	
	In centri direz.	In palazzi residenz.	In centri direz.	In palazzi residenz.
prezzi	-4,4%	-4,4%	-4,5%	-4,4%
canoni di locazione	-3,7%	-3,4%	-4,6%	-4,2%

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 ad una doppia contrazione nei due anni successivi, 2011 e 2012, consolidando così un trend ribassista che è in corso dal 2007. Con poco più di 25 miliardi di euro erogati nell'anno, e con una variazione negativa rispetto all'anno precedente vicina al 50%, il mercato del credito ipotecario alla famiglia torna a dimensionarsi su livelli simili a quelli registrati nell'anno 1999.

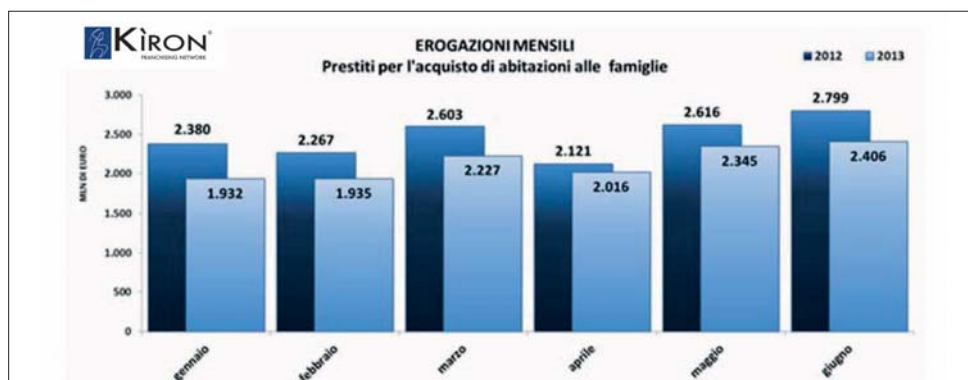


Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia

Timidi segnali di ripresa che danno fiducia

L'anno in corso è stato comunque contraddistinto da una fase riflessiva del mercato che ha visto il perdurare del rallentamento delle erogazioni ma in misura decisamente inferiore rispetto a quanto verificatosi nel recente passato.

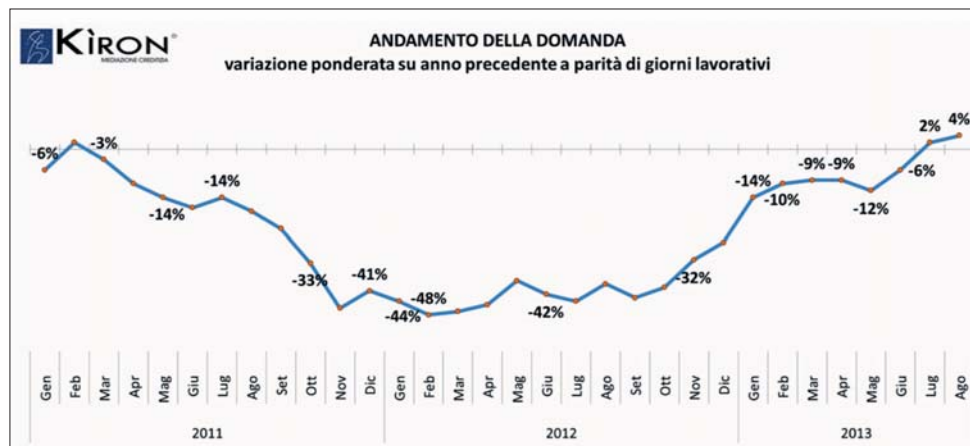
Nei primi sei mesi del 2013 le famiglie italiane hanno ricevuto finanziamenti per l'acquisto dell'abitazione per 12.860 milioni di euro. Rispetto allo stesso periodo del 2012 si registra una contrazione delle erogazioni di circa il 13% per un controvalore di quasi 2.000 milioni di euro.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia

Fondamentali in miglioramento

Lo stesso fenomeno ha riguardato anche la domanda di credito, ovvero la richiesta di finanziamenti per l'acquisto dell'abitazione da parte delle famiglie consumatrici. Durante l'anno in corso non solo sono diminuiti i ritmi del ribasso ma ci sono stati i primi barlumi di crescita nei mesi di luglio e di agosto. Questo segnale non è decisivo per un' inversione di tendenza ma è comunque importante dopo una lunga serie di contrazioni.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte dati CRIF

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



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia

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

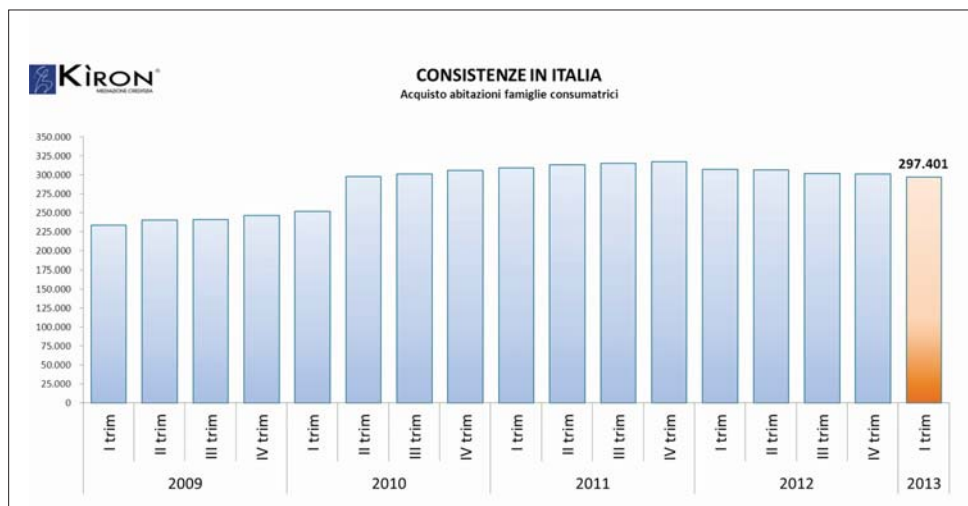
Tutto ciò contribuisce alla formazione di un quadro di moderato ottimismo per il mercato del credito alla famiglia per l'acquisto dell'abitazione.

Ripresa della richiesta dei mutui

Graduale discesa dei tassi d'interesse

Lo stock dei mutui in essere

Per quanto riguarda il valore delle consistenze dei mutui, in Italia registriamo un calo dello stock che passa dai 317.595 milioni di euro del quarto trimestre del 2011 ai 297.401 milioni di euro del primo trimestre del 2013, con un calo nell'ordine del -6,4%.



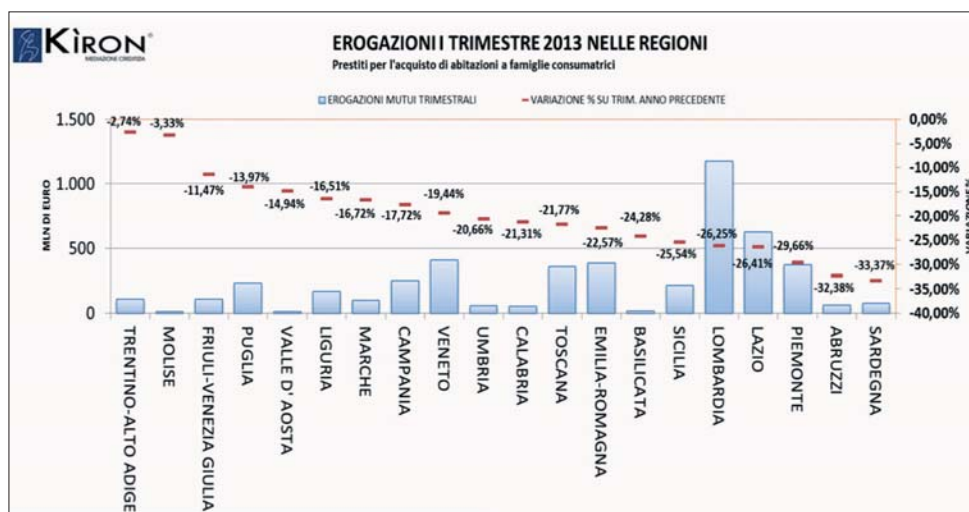
Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia

Volumi erogati nelle Regioni

Abbiamo visto come la contrazione a livello nazionale nei primi sei mesi dell'anno sia stata più contenuta rispetto a quanto registrato lo scorso anno. Con riferimento al primo trimestre 2013 possiamo analizzare i dati anche dal punto di vista geografico e, confrontandoli con quelli del 2012, cercare di capire quali aree siano state maggiormente influenzate da una contrazione e quali invece le più virtuose.

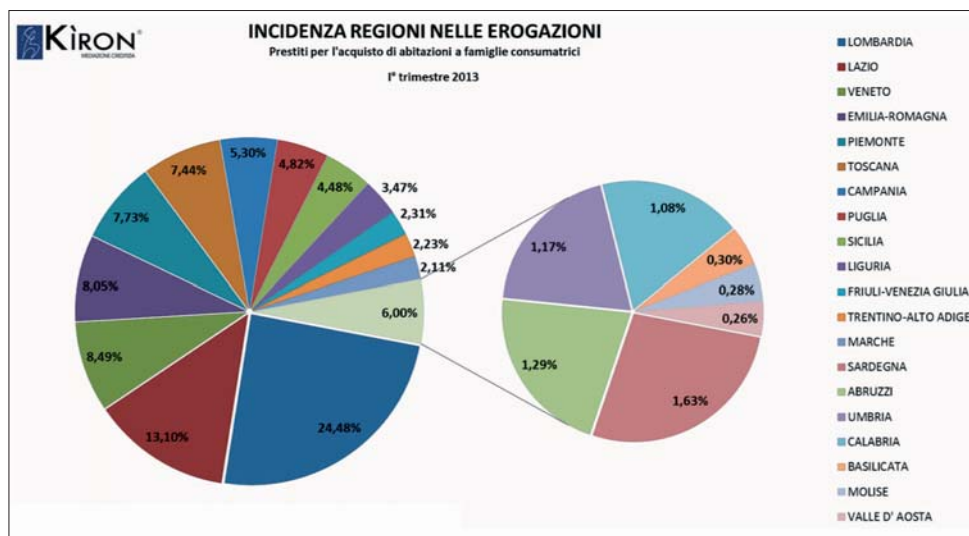
Cominciamo col sottolineare che tutte le 20 regioni d'Italia hanno segnato delle contrazioni rispetto a quanto fatto registrare nel primo trimestre del 2012. Il calo inferiore, e quindi la regione che si è comportata meglio di tutte, è stata il Trentino-Alto Adige che ha fatto registrare -2,74%, seguito dal Molise con -3,33%. Le performance peggiori sono appannaggio di Sardegna, Abruzzo e Piemonte che, rispetto al primo trimestre 2012, hanno visto ridursi l'erogato del 32,38%, 33,37% e 29,66%. Lombardia e Lazio si confermano leader per quanto riguarda l'erogazione, con volumi pari a 1.173,59 e 627,83 milioni di euro, in calo di poco più del 26% in entrambe le regioni.

**Trentino-
Alto Adige
regione virtuosa**



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia

Dal punto di vista dell'incidenza rispetto al totale erogato la Lombardia resta la regione che maggiormente contribuisce ai volumi nazionali con il 24,48% seguita dal Lazio, 13,10%, e il Veneto che ha inciso per l' 8,49%. Molise, Valle d'Aosta, e Basilicata sono quelle che meno contribuiscono, rispettivamente per lo 0,18%, 0,22% e 0,36%.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia

Quasi il 50% dei mutui erogati tra Lombardia, Lazio e Veneto

Volumi erogati nelle Province

A livello provinciale su tutte le 110 province analizzate se ne riscontrano 10 che hanno evidenziato un aumento delle erogazioni rispetto a quanto rilevato nel I trimestre del 2012. La prima di queste, Isernia, conferma il buon trend del Molise e si attesta a +70%; andamento molto positivo anche per due province pugliesi, Barletta-Andria-Trani e Lecce, che hanno messo a segno +60% e +3,3%.

Incrementi interessanti per Biella e Fermo (poco più del 30% ciascuna), da segnalare anche il Medio Campidano (+19,16%) e Asti (+13,73%). Maglia nera per l'Ogliastra, che ha perso poco più della metà dell'erogato.

Non vanno bene nemmeno le province di Agrigento, Lodi, Sassari e Frosinone, tutte in calo tra 40 e 45%. Di seguito l'andamento delle prime dieci province per volumi erogati nel I trimestre 2013:

PROVINCIA	EROG. I° sem. 2013*	VAR. % SU I° sem. 2012
ROMA	559,17	-25,30%
MILANO	550,50	-28,22%
TORINO	212,91	-36,63%
NAPOLI	151,39	-17,13%
FIRENZE	125,27	-17,94%
BRESCIA	114,75	-22,45%
BOLOGNA	106,80	-27,11%
BERGAMO	105,94	-32,67%
BARI	99,24	-23,16%
VARESE	95,24	-31,36%

* MLN di euro - Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia

L'importo medio di mutuo

Attraverso la base dati interna all'Ufficio Studi Tecnocasa è stata analizzata la tendenza rispetto alla quantificazione media dell'importo di mutuo. Tale indicatore è da intendersi riferito alla media delle operazioni erogate nei dodici mesi antecedenti la data di rilevazione. Nel primo trimestre del 2013, a livello nazionale, è stato rilevato un calo del ticket medio di mutuo rispetto al precedente trimestre.

Il ticket medio nazionale si è attestato a circa 110.200 euro. Rispetto a quanto rilevato nel quarto trimestre 2012 (115.700 euro) si è dunque riscontrata una minore quota media erogata per singolo finanziamento. La differenza è pari a circa -5.500 euro (-4,8%). Di seguito il dettaglio del ticket medio per tutte le macroaree:

TICKET MEDIO DI MUTUO media ponderata a 12 mesi			
MACROAREA	I° trim. 2013	IV° trim. 2012	var %
TOTALE ITALIA	110.200	115.700	-4,8%
ITALIA NORD-OCCIDENTALE	110.200	116.500	-5,4%
ITALIA NORD-ORIENTALE	111.700	117.800	-5,2%
ITALIA CENTRALE	118.800	120.500	-1,4%
ITALIA MERIDIONALE	97.200	107.600	-9,7%
ITALIA INSULARE	102.800	103.100	-0,3%

Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa

**L'importo di
mutuo concesso
è sempre più
basso**

Il ticket medio di mutuo visto a livello regionale continua ad essere per ragioni socio-economiche difforme sul territorio nazionale. La regione con il valore più alto è risultata essere il Lazio con un ticket medio pari a 128.300 euro, in leggero calo (-0,8%) su base trimestrale. Il ticket medio più basso è stato registrato nelle Marche, dove il mutuo medio è risultato essere di 70.000 euro, in calo del 26,8%. Tra le performance migliori si registrano due regioni del Sud: la Puglia ha fatto segnare +6,7% (ticket medio pari a 107.100 euro), la Sicilia +6,4% (105.400 euro).

TICKET MEDIO DI MUTUO media ponderata a 12 mesi		
REGIONE	I° trim. 2013	var %
LAZIO	128.300	-0,8%
EMILIA-ROMAGNA	120.200	1,3%
LOMBARDIA	117.400	-5,8%
VENETO	109.800	-7,9%
PUGLIA	107.100	6,7%
SICILIA	105.400	6,4%
CAMPANIA	105.000	-10,7%
VALLE D' AOSTA	105.000	-5,0%
LIGURIA	104.300	-3,4%
PIEMONTE	99.400	-5,2%
TOSCANA	98.700	-16,8%
FRIULI-VENEZIA GIULIA	96.000	2,8%
SARDEGNA	95.600	-12,1%
UMBRIA	93.900	1,7%
MOLISE	93.400	-15,0%
ABRUZZI	87.400	-13,6%
CALABRIA	74.100	-34,1%
MARCHE	70.000	-26,8%
BASILICATA	Nd	Nd
TRENTINO-ALTO ADIGE	Nd	Nd

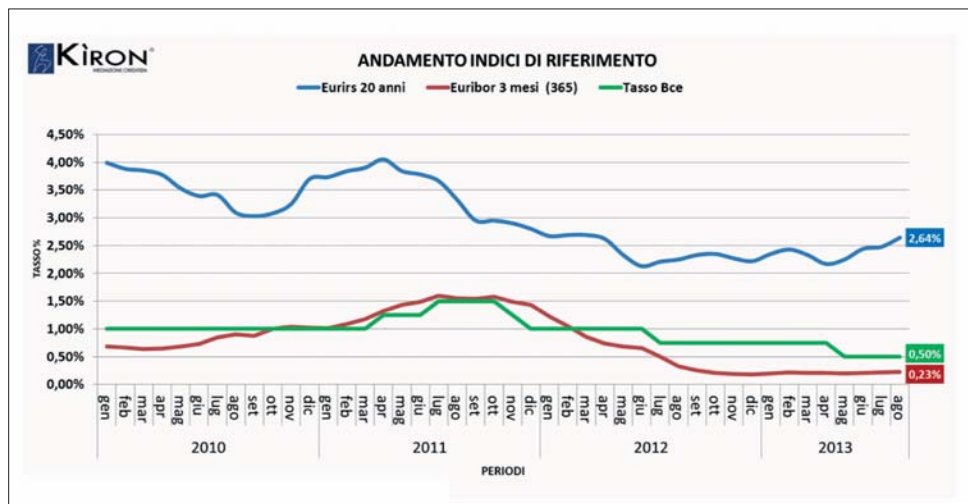
I tassi d'interesse

Le dinamiche economico finanziarie che hanno influenzato l'Area Euro a partire dall'agosto 2011 hanno spinto la Banca Centrale Europea a ritoccare più volte al ribasso il Tasso di Riferimento BCE. Gli interventi da parte di quest'ultima hanno avuto inizio a partire dal novembre 2011 con un taglio di -25bps, per ripetersi nel successivo mese di dicembre 2011 con altri -25bps. Sono continuati lo scorso mese di luglio 2012 con ancora -25bps, e si sono conclusi, per ora, con il recente intervento di altri -25bps del mese di Maggio 2013 che ha portato il tasso BCE a 0,50%. In meno di 18 mesi, l'indice è stato così ridotto di 2/3 allo scopo di ridare fiato all'economia.

Come di consueto, il tasso euribor (3 mesi) ha seguito la tendenza degli interventi della BCE: dai massimi degli ultimi due anni, 1,60% nel luglio 2011, ha iniziato una parabola discendente che lo ha portato rapidamente alla sua quotazione media mensile minima di sempre nello scorso mese di Dicembre 2012 quando ha fatto registrare una quotazione di 0,18%. Si è quindi attestato intorno ad area 0,20% per tutto il 2013.

Tassi di indicizzazione dei mutui ai minimi storici

L'eurirs (20 anni) ha iniziato una nuova fase ribassista nel mese di aprile 2011. Allora l'indice quotava 4,05% ed è arrivato a scendere al suo minimo nel giugno 2012 quando ha fatto registrare una quotazione di 2,13%. Da segnalare che, contrariamente all'euribor, l'eurirs nel secondo semestre 2012 e nei primi due mesi del 2013 è tornato a crescere fino al 2,43% del febbraio 2013, poi è sceso a quota 2,17% lo scorso mese di aprile 2013 per risalire al 2,44% a giugno 2013 fino ad arrivare a 2,64% ad agosto 2013.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa- sezione mediazione creditizia su fonte dati BCE

Più onerosa la scelta del tasso fisso

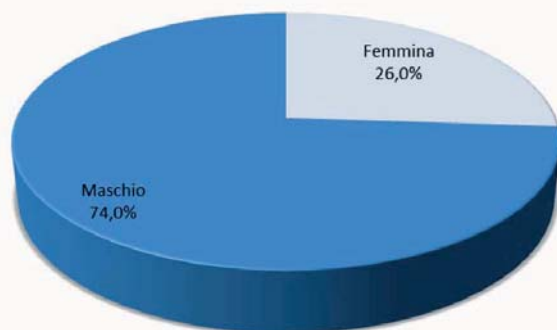
Stando alle dinamiche dei tassi di fine agosto 2013, ipotizzando di dover sottoscrivere un nuovo mutuo ipotecario dell'importo di 120.000 euro per una durata di 20 anni, ad uno spread medio indicativo di mercato pari a 3,00 bps, se scegliessimo un mutuo a tasso fisso, sosterremmo una rata mensile di 835 euro. Se optassimo invece per un mutuo a tasso variabile, avremmo un risparmio pari a 156 euro mensili, in quanto la rata ammonterebbe a 679 euro. Tra la fine del 2012 e l'inizio del 2013 la forbice a favore del tasso variabile è in crescita (aveva raggiunto il picco minimo alla fine del 2011) e attualmente si attesta intorno ai medesimi valori riscontrabili a maggio 2011.

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

Sulla base dei dati di produzione interni all'Ufficio Studi Tecnocasa abbiamo provveduto ad analizzare le caratteristiche socio demografiche dei mutuatari che in questi primi sei mesi del 2013 hanno avuto accesso al credito per l'acquisto dell'abitazione, e ne abbiamo approfondito le esigenze e le scelte tecniche di prodotto.

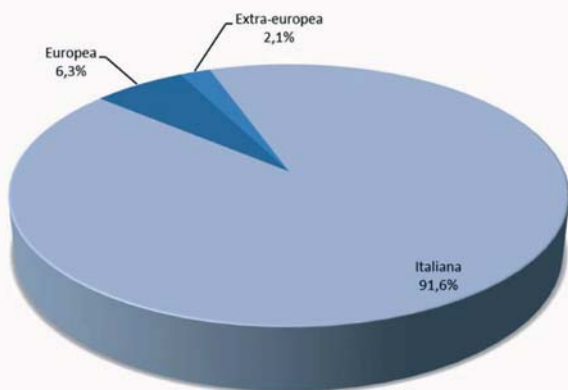
I risultati che di seguito vi illustriamo ci permettono di delineare il profilo del mutuatario tip in questo contesto macroeconomico.

Iniziamo dalla componente "sesso": chi ha sottoscritto un mutuo ipotecario nel primo semestre del 2012 è risultato essere donna nel 26% dei casi; il restante 74% identifica la componente maschile.

SESSO MUTUATARIO

Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

Analizzando la componente della provenienza del mutuatario si rileva che in quasi il 92% dei casi viene finanziato un cittadino italiano. Dall'Area Euro proviene un'altra quota del 6,3% circa dei mutuatari. Di conseguenza la quota di "non comunitari" finanziati nel campione analizzato è risultata essere di poco superiore al 2% della casistica.

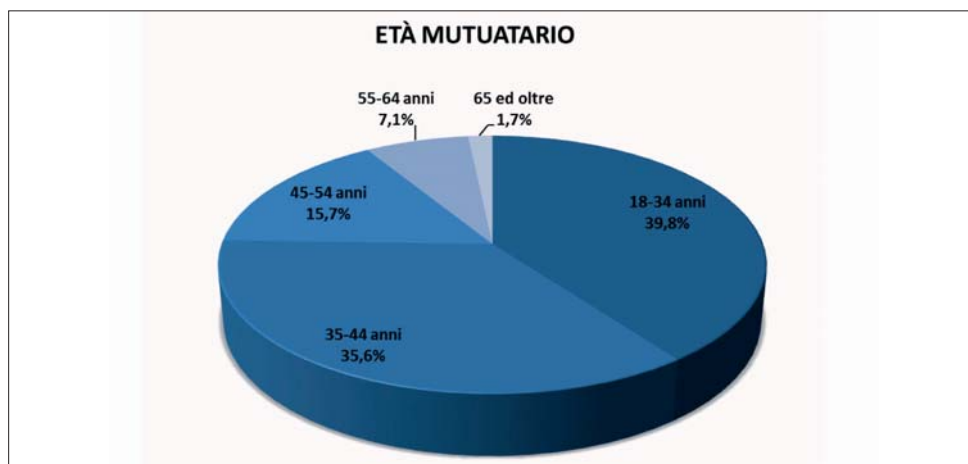
PROVENIENZA MUTUATARIO

Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

L'età media di chi sottoscrive un mutuo ipotecario è pari a 38,8 anni. Quasi il 40% del campione è compreso nella fascia inferiore, quella che va dai 18 fino ai 34 anni. Per la restante componente in oltre il 35% dei casi il mutuatario ha un'età di fascia media compresa tra 35 e 44 anni. Con l'aumentare dell'età dei mutuatari scende l'incidenza sul totale del campione, e così troviamo la fascia 45-54 anni con quasi il 16% di incidenza, la fascia 55-64 che si attesta a poco più dell'7% per finire con la fascia più anziana, quella oltre i 65 anni, che incide solo per l'1,7%.

**Un mutuatario
su 10 é uno
straniero**

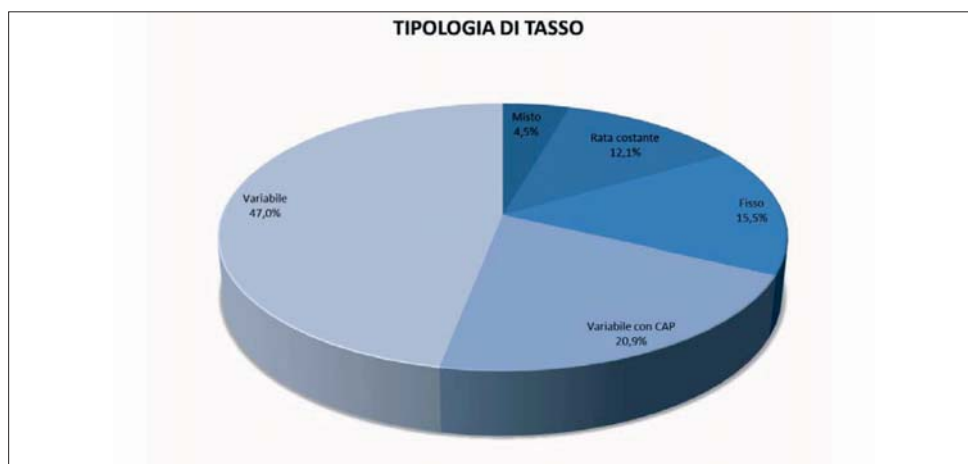
**Un mutuatario
su quattro ha
un'età superiore
ai 45 anni**



Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

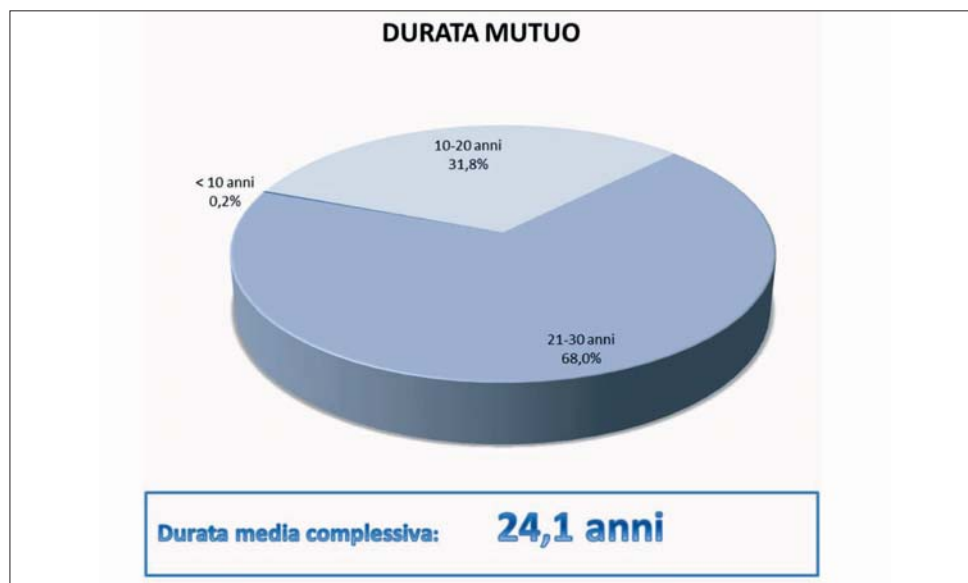
In quasi il 47% dei casi si è optato per un profilo di rischio più alto, scegliendo il "tasso variabile puro", cogliendo così le opportunità dei tassi Euribor e BCE ai minimi storici abbinate a un costo del prodotto (spread) di solito più contenuto: tali caratteristiche hanno permesso di avere una rata mensile più bassa assumendosi però il rischio di un rialzo dei tassi di riferimento. Quasi il 21% delle preferenze è andato verso il prodotto variabile con CAP, unendo alla bassa quotazione dei parametri di riferimento del prodotto la possibilità di definire un tetto massimo di tasso. Quest'ultima opzione comporta però una maggiorazione del costo prodotto. Quasi il 16% 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. Il 12% 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 alla certezza del numero di rate da rimborsare. Il restante 4,5% dei mutuatari ha optato nei primi sei mesi dell'anno, per una soluzione di tipo misto, 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.

**Il tasso variabile
la scelta più
frequente**



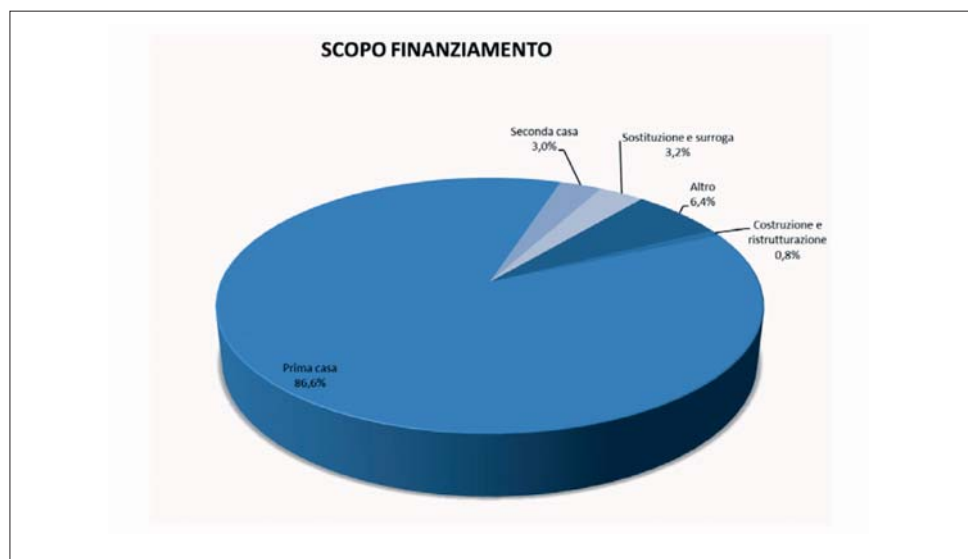
Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

A livello nazionale emerge che un mutuo ha una durata media di **24,1 anni**. Più di due operazioni su tre hanno una durata compresa tra 21 e 30 anni. Minime le operazioni che rientrano nei 10 anni, statisticamente riservate alle fasce più anziane e con ampie capacità economiche. Oltre il 31% delle operazioni di finanziamento immobiliare hanno una durata inclusa tra i 11 e i 20 anni.



Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

Come facilmente ipotizzabile la principale finalità alla base della sottoscrizione di un mutuo è la compravendita immobiliare finalizzata all'acquisto della prima abitazione (l'87% del campione). L'acquisto della seconda casa si attesta al 3% delle finalità riscontrate nel campione analizzato. Poco oltre il 3% anche la sostituzione e la surrogia dei finanziamenti già in corso. Le "Altre finalità" incidono per il 6,4% del campione, mentre i finanziamenti per "Costruzione e Ristrutturazione" per quasi l'1%.



Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

Si abbassa la durata media del mutuo

Il mutuo é concesso principalmente per l'acquisto della "prima casa"

**Costruire
un'operazione
solida agevola
l'erogazione del
credito**

**Moderato
ottimismo
rispetto al
mercato del
credito per il
2014**

Le conclusioni

Durante i primi sei mesi del 2013 il mercato dei mutui alla famiglia ha privilegiato l'accesso al credito a mutuatari di età media. La surroga o portabilità, a questi livelli di spread, non è più economicamente conveniente per il cliente e viene anche considerata più rischiosa dagli istituti di credito. Per questi motivi viene meno praticata rispetto al recente passato. Indubbiamente la situazione lavorativa è fondamentale. La stabilità del posto di lavoro è un elemento chiave che può essere compensato solo da redditi familiari medio alti. Anche il coinvolgimento di un coniuge, un genitore o in ogni caso di un parente di primo grado nell'operazione è tenuto in considerazione nella valutazione del credito. Infine l'apporto personale: maggiore è il capitale che viene apportato all'operazione dai richiedenti, più interessante diventa la prospettiva di delibera in quanto i richiedenti vengono maggiormente responsabilizzati nel far fronte al debito che si stanno assumendo. Ogni richiesta è comunque fine a se stessa e va vista nella sua complessità.

La domanda di credito è stata e sarà condizionata sia dal clima di fiducia dei consumatori, sia dal mercato del lavoro nelle sue componenti di occupazione e reddito. L'offerta bancaria dipenderà dal costo con il quale gli istituti di credito finanzieranno, e dall'andamento economico del sistema "Paese Italia". A fronte di quanto sopra, per capire quale andamento aspettarsi per il futuro prossimo, è bene specificare che molto dipenderà dalle decisioni strategiche che verranno intraprese in sede europea a supporto dell'economia dell'Area Euro. Per i prossimi mesi si prevede un andamento in linea con quanto rilevato nei primi mesi di quest'anno, con un lieve incremento nella seconda parte del 2014.

Multicanalità del Gruppo Tecnocasa

Sul tuo Mobile



Un'applicazione studiata per le nuove piattaforme Mobile, iPhone e Android, che permette di intercettare gli immobili selezionando la zona richiesta oppure di individuare gli immobili nei pressi della zona localizzata dal GPS del dispositivo.

Scaricala gratuitamente, avrai sempre con te la professionalità del Gruppo Tecnocasa.

Internet, Periodico, iPad® e Mobile.
La migliore cornice per il tuo immobile.



Le finalità del mutuo

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.

La durata

Il mutuo ha una durata di rimborso e solitamente le banche concedono mutui di durata compresa tra 5 e 30 anni. Se aumenta la durata del rimborso aumenta anche la quota di interessi che alla fine verrà pagata. Minore è la durata e minori saranno gli interessi da pagare.

Ecco alcuni consigli utili per scegliere una durata più adatta alle varie esigenze:

- se si desidera una rata mensile più bassa e sostenibile è consigliabile scegliere la lunga durata;
- se l'obiettivo è pagare meno interessi, compatibilmente con la propria disponibilità di reddito, è consigliabile scegliere un mutuo di media durata: 10 -15 anni;
- esistono anche mutui di durata variabile, ma caratterizzati da una rata fissa che segue l'andamento dei tassi d'interesse: se i tassi aumentano aumenta la durata, se diminuiscono essa si riduce.

LTV

E' il rapporto tra il valore dell'immobile e l'importo richiesto di un mutuo. Ogni banca può stabilire diversamente il valore della percentuale di intervento. Il 90% dei prodotti sul mercato ha un LTV massimo dell'80%. Normalmente la percentuale dipende dalla finalità e dalla durata del finanziamento.

I fondamentali

Tasso d'interesse

E' 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 soggettivo connesso alle caratteristiche economiche del mutuatario, ma in genere fa 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.

Piano di ammortamento

E' 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.

Le diverse tipologie di mutuo

	Mutuo a Tasso Fisso	Mutuo a Tasso Variabile	Mutuo a Tasso Misto	Mutuo Variabile con CAP	Mutuo Rata Decrescente	Mutuo Rata Costante
Definizione	La rata resta uguale per tutta la durata.	La rata iniziale è generalmente più bassa rispetto ad una soluzione a tasso fisso. Le rate successive possono variare, poiché sono indicizzate al tasso Euribor o tasso BCE.	E' un mutuo flessibile, poiché offre la possibilità al mutuatario di passare da una rata a tasso fisso a una rata a tasso variabile o viceversa, a scadenze predefinite, in base all'andamento dei tassi.	E' un mutuo a tasso variabile ma con un'opzione definita alla stipula nella quale viene fissata una soglia di tasso che non può essere superata.	E' un mutuo a tasso fisso con rata decrescente. Le quote di capitale rimborsato si riducono gradualmente.	E' un mutuo a tasso variabile ma con rata costante. Le variazioni del tasso di riferimento determineranno la durata del rimborso del mutuo. Riduzioni del tasso determineranno una durata inferiore e viceversa.
E' consigliato	-A chi vuole la sicurezza e la tranquillità che, qualsiasi variazione si verifichi nel mercato finanziario, la propria rata di rimborso non subirà mutamenti nel tempo. -A chi ha entrate stabili e costanti nel tempo come per esempio i dipendenti.	-A chi vuole inizialmente usufruire di un tasso più basso rispetto al tasso fisso. E' necessario monitorare nel tempo l'andamento dell'indice di riferimento. - A chi ipotizza una crescita delle proprie entrate economiche.	-A chi vuole adeguare il proprio mutuo alle diverse condizioni economiche proprie o della famiglia nel tempo. -A chi vuole cogliere le opportunità offerte dall'andamento dei tassi di interesse.	A chi vuole cogliere le opportunità dei prodotti a tasso variabile, ma tutelandosi da aumenti importanti dei tassi d'interesse, con la certezza che il tasso del mutuo non superi mai una determinata soglia.	-A chi ricerca maggiore tranquillità, tutelando il proprio futuro, attraverso la concentrazione del rimborso del capitale mutuato nei primi anni della durata del mutuo.	-A chi non vuole accollarsi il rischio di fluttuazioni incontrollate della consistenza della rata mensile, pianificando la dimensione dell'esborso mensile.
Note		Il tasso varia ad ogni rata, quindi, ogni rata ha un importo diverso. E' perciò impossibile sapere al momento della sottoscrizione del mutuo quanto si pagherà di interessi alla fine del rimborso.	Ci sono diverse tipologie di mutui a tasso misto: - Mutui a tasso variabile con CAP: mutui con un tasso massimo prefissato contrattualmente (CAP) oltre il quale il tasso di interesse non potrà salire. - Mutui a tasso variabile ma a rata costante: in questo caso la rata resta fissa, a variare è la durata del mutuo, cioè il numero di rate da pagare. - Mutui con tipo di indice "rinegoziabile": (di solito ogni 2 o 5 anni), si può scegliere di passare dal tasso fisso al tasso variabile o viceversa. - Mutui a rimborso libero: cioè mutui basati su un piano di ammortamento "flessibile".			

La surroga

La surroga è un'operazione con la quale si sposta il mutuo presso una banca differente per accedere a migliori condizioni. In sostanza si accende un nuovo mutuo utilizzando l'ipoteca originaria di quello vecchio.

Tramite la surroga si può modificare la durata e il tasso in modo da ridurre la rata del mutuo, ma devono restare invariati l'importo residuo e i richiedenti del finanziamento. Tutti i costi relativi al nuovo finanziamento sono a carico della banca subentrante. Perché l'operazione di surrogazione sia vantaggiosa per il mutuatario è necessario che il risparmio generato dalla riduzione del tasso praticato sia maggiore di tutte le spese sostenute. Per queste ragioni è necessario farsi consigliare da esperti prima di decidere se surrogare il proprio mutuo o meno.

La sostituzione

La sostituzione del mutuo è la procedura con la quale si estingue il vecchio mutuo per accenderne uno nuovo.

Con la sostituzione è possibile modificare il tasso, la durata, lo spread, il parametro di indicizzazione, i soggetti partecipanti al finanziamento, l'immobile ipotecato ed inoltre richiedere liquidità aggiuntiva.

La sostituzione, però, non è a costo zero, è necessario iscrivere una nuova ipoteca e ripagare l'imposta sostitutiva.

La rinegoziazione

La rinegoziazione del mutuo è l'operazione con la quale si ridefiniscono, con la stessa banca, le condizioni del contratto di mutuo.

Attraverso la rinegoziazione, al fine di abbassare la rata, possono essere modificati:

- il tipo di tasso del mutuo, rinegoziandolo da variabile a fisso e viceversa;
- il tasso, adeguando lo spread ai valori di mercato più vantaggiosi;
- la durata del mutuo, rinegoziando o modificando la durata del mutuo.

Dobbiamo ricordare che l'istituto di credito non è obbligato ad adempiere alle richieste del mutuatario, trattandosi di fatto di una trattativa tra la banca e il cliente.

La procedura per ottenere un mutuo immobiliare

Il colloquio preliminare. La grande varietà dell'offerta presente nel mercato dei mutui necessita dell'assistenza di un professionista: il mediatore creditizio. Egli è in grado di illustrare i prodotti più adatti alle esigenze del cliente. Rivolgendosi ad un mediatore creditizio, si hanno alcuni vantaggi:

- maggiore possibilità di soddisfare le proprie richieste grazie alla vasta gamma di prodotti;
 - opportunità di ricevere una consulenza da un esperto del settore.
- Il mediatore creditizio, infatti, è un professionista "indipendente" che opera attraverso accordi di convenzione con più banche;
- assistenza al cliente anche dopo l'erogazione del finanziamento.

La domanda di mutuo. Dopo avere individuato il mutuo più adeguato alle proprie caratteristiche si dovrà presentare la domanda di mutuo alla banca. La domanda va corredata dalla documentazione anagrafica, reddituale e quella relativa all'immobile.

Monitorare il ciclo economico per sostituire il mutuo quando possibile

Un consulente indipendente dispone di maggiori soluzioni

L'istruttoria. Nella fase di istruttoria la banca effettua una serie di analisi riguardanti il patrimonio, il reddito, le spese correnti a carico del richiedente, al fine di valutare la capacità di rimborso delle rate. L'incidenza della rata non dovrà superare il 30% del reddito disponibile.

La delibera. Una volta ottenuta dal richiedente tutta la documentazione, la banca effettua i controlli per capire se ha le caratteristiche per ottenere il finanziamento. La banca a questo punto è in grado di deliberare il finanziamento o meno. La banca fornisce gli estremi dell'accettazione del finanziamento: importo, durata, tasso effettivo e spese accessorie. Dopo l'esito della perizia verrà fissata, in accordo con le parti, la data della stipula dell'atto di finanziamento.

La perizia. Il bene presentato a garanzia del credito deve essere esaminato da un perito di fiducia della banca il quale deve individuarlo con precisione, descriverne consistenza e caratteristiche giuridiche e tecniche ed indicarne il valore. A seconda dei casi possono svolgersi altri accertamenti, in ordine a particolari situazioni di fatto e di diritto.

Il notaio. La scelta del notaio è a cura della parte acquirente in quanto professionista di fiducia. Il notaio è tenuto a controllare la forma e il contenuto dei contratti, verificare la conformità degli stessi e produrre una serie di documenti da consegnare alla banca. Con la stipula dell'atto di mutuo viene iscritta l'ipoteca sull'immobile oggetto del mutuo. Dopo la sottoscrizione del contratto il notaio deve occuparsi di una serie di operazioni al termine delle quali consegna al cliente una copia dell'atto in originale.

Il documento di rogito notarile deve contenere:

- l'indicazione del precedente passaggio di proprietà;
- l'elenco dei passaggi di proprietà intervenuti negli ultimi 20 anni;
- l'indicazione dei vincoli e dei limiti alla alienabilità del bene;
- l'identificazione del bene venduto.

L'onorario del notaio è a carico del mutuatario e comprende la parcella dovuta per la prestazione, il rimborso per le tasse, imposte, diritti e le spese correlate alla pratica.

I costi per l'atto di mutuo immobiliare

Ecco un elenco di tutte le spese di un mutuo:

Spese	Descrizione
Istruttoria	vengono pagate alla banca, la perizia al perito.
Notarili	vanno pagate al notaio, le tasse di compravendita al fisco.
Assicurative	vanno pagate all'Assicurazione mentre le spese amministrative alla banca. Le spese assicurative comprendono una polizza incendio e scoppio, obbligatoria per legge.
Amministrative	tra le spese è presente quella per l'addebito automatico della rata di mutuo sul conto corrente (o le spese R.I.D.). Alcune banche richiedono di aprire un conto corrente presso l'istituto erogante.

I costi di un mutuo

Le garanzie

La garanzia comporta solitamente l'iscrizione di un'ipoteca sul bene che verrà acquistato col mutuo o su eventuali altri beni di proprietà del richiedente o di terze parti che si fanno da garanti per suo conto tramite una fideiussione.

Le forme di garanzia delle quali possono avvalersi le banche sono: l'ipoteca, la fideiussione, le polizze assicurative contro incendio e scoppio, sulla vita, contro il rischio di perdita del posto di lavoro.

La garanzia a tutela della banca	La garanzia a tutela del cliente
L'ipoteca è un diritto reale di garanzia che fornisce alla banca il potere di espropriare l'immobile su cui l'ipoteca è stata iscritta e soddisfarsi nel caso in cui il mutuatario sia insolvente. L'iscrizione dell'ipoteca avviene al momento del rogito. In alcuni casi la banca richiede una fideiussione da parte di un terzo nel caso in cui il mutuatario principale non abbia le garanzie reddituali per ottenere il mutuo.	E' la polizza assicurativa incendio e scoppio sull'immobile, obbligatoria per legge. Può essere richiesto dalla banca o per scelta del cliente di stipulare ulteriori polizze che coprano da eventuali rischi l'immobile, per esempio le polizze danni, o la persona fisica del mutuatario come le polizze vita o per la perdita dell'impiego. Queste polizze tutelano il cliente e i suoi famigliari durante il corso del finanziamento.

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.

**I finanziamenti
complementari
al mutuo**

Il taeg come strumento di misurazione della convenienza

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.

E' 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 (*tasso annuo effettivo globale*) esprime l'effettivo costo del finanziamento a carico del cliente. 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 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.

**La soluzione
indispensabile
per un
indebitamento
responsabile è
la copertura
assicurativa dei
rischi**

I PRODOTTI DI TUTELA DEL CREDITO: LE ASSICURAZIONI

Acquistare una casa oppure stipulare un mutuo sono eventi importanti e per questo motivo è necessario 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. Per evitare che le famiglie compiano scelte inconsapevoli e non adeguate alle loro caratteristiche, sarà fondamentale il livello della consulenza degli operatori.

Questi ultimi dovranno, attraverso l'esperienza, la preparazione e l'utilizzo di "strumenti professionali", indirizzare le famiglie a scelte più coerenti con il loro stato finanziario. Per questo è opportuno che il cliente instauri una buona relazione con il professionista, gli esponga le sue esigenze, comunichi 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 poco coerenti con la posizione economica del cliente, generando nel tempo 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, consentendogli di scegliere consapevolmente il prodotto più adatto ai suoi bisogni.

**La consulenza
di qualità è
fondamentale**

Con CF la felicità è nella Vita Quotidiana



Lo stile di vita delle famiglie italiane è notevolmente cambiato negli ultimi tempi e la storica propensione al risparmio che le ha sempre contraddistinte è ancor di più una tendenza comune e diffusa.

Si risparmia per tutelare la propria famiglia, la salute, la casa o il proprio tenore di vita, ma siamo sicuri che sia questa la soluzione migliore?

Oggi esistono nuove opportunità che sono strumenti "concreti" e specifici in grado di assolvere a questo compito e con un costo contenuto si avrà la certezza di un presente sicuro ed un futuro sereno.

Così i risparmi si potranno continuare a destinare per realizzare desideri futuri!

Questi strumenti sono l'ampia gamma di soluzioni proposte dal mondo assicurativo ed in particolare da CF Assicurazioni, la Compagnia di Assicurazioni del Gruppo Tecnocasa, con una lunga e profonda esperienza in prodotti destinati alla tutela della persona e della famiglia.

Pensando alla vita di tutti i giorni, molte famiglie affrontano la quotidianità contando esclusivamente sul proprio lavoro.

Per questo motivo CF Assicurazioni ha creato la polizza **"VITA QUOTIDIANA"**!

Per tutte le persone e le famiglie che in caso di imprevisti, potranno far fronte immediatamente agli impegni economici quotidiani che dovessero verificarsi a fronte di:

- Perdita del lavoro, per i lavoratori dipendenti, per giustificato motivo oggettivo
- Riduzione del 50% del reddito rispetto all'anno precedente, per i lavoratori autonomi.

La polizza risponde in modo semplice alle esigenze economiche di tutti i giorni con due combinazioni a scelta:

- 1) IMU, utenze domestiche, riscaldamento, telefonia fissa o mobile in abbonamento, bollo auto ecc...
- 2) rate di mutui e prestiti personali, rate di locazioni, rette scolastiche e universitarie ecc...

ESEMPIO

SOMMA ASSICURATA 1) 2.000,00 euro

SOMMA ASSICURATA 2) 5.000,00 euro

TOTALE 7.000,00 euro

PREMIO ANNUO 290,00 euro

Anche la casa è una delle cose più care ad ogni famiglia e tradizionalmente ad ogni italiano. Un bene così amato, va protetto e tutelato al meglio, per questo motivo CF Assicurazioni ha studiato una soluzione per una protezione completa, per dare la possibilità a tutti, di vivere sonni tranquilli sotto un tetto sicuro.

"BENE CASA" e "LOCAZIONE RELAX" sono i prodotti destinati al mondo della casa e di chi la abita.

La polizza **"BENE CASA"** sostiene l'Assicurato nel far fronte alle spese derivanti da:

- Incendio
- Eventi speciali atmosferici e sociopolitici
- Danni da acqua condotta e spese di ricerca del guasto
- Fenomeno elettrico
- Terremoto.

Questa copertura assicurativa, si articola in tre opzioni a scelta, ed in questo modo, può assolvere alle reali esigenze di ogni Cliente. Inoltre, la garanzia Terremoto è assicurabile indipendentemente dalle scelte effettuate e copre sempre esclusivamente il Fabbricato.

Le Garanzie prestate sono tutte nella forma "a primo rischio assoluto".

ESEMPIO

FABBRICATO 100.000,00 euro

CONTENUTO 40.000,00 euro

TUTTE LE ESTENSIONI COMPRESSE SENZA TERREMOTO COSTO 165,00 euro

TUTTE LE ESTENSIONI COMPRESSE CON TERREMOTO COSTO 257,00 euro

La polizza "**LOCAZIONE RELAX**", invece, è destinata a chi ha deciso di non acquistare l'immobile e preferisce vivere in una casa in locazione. In questo caso l'inquilino sarà in grado di far fronte al pagamento dei canoni di affitto nell'eventualità di:

- Decesso derivante da infortunio
- Invalidità permanente totale da infortunio o malattia grave
- Perdita involontaria dell'impiego
- Riduzione del fatturato che generi una percentuale del rapporto canone/reddito pari o superiore al 60% (garanzia rivolta ai liberi professionisti ed autonomi).

Questa soluzione semplice e innovativa, può risolvere, con un costo contenuto, un argomento così importante, fornendo quel necessario senso di protezione nei riguardi di un aspetto così delicato come il mantenimento del proprio focolare domestico.

ESEMPIO

LOCAZIONE DURATA 4 ANNI CON CANONE MENSILE PARI A 700,00 euro

COSTO POLIZZA PER 4 ANNI CON PAGAMENTO IN UNICA SOLUZIONE

504,00 euro (PARI A 126,00 euro PER CIASCUN ANNO)

Metti al sicuro la tua serenità, punta sui prodotti di CF Assicurazioni.



Per avere maggiori informazioni sui prodotti è possibile rivolgersi direttamente alle agenzie Kiron ed Epicas del Gruppo Tecnocasa.



e



Messaggio pubblicitario con finalità promozionale del servizio di mediazione creditizia/intermediazione assicurativa. Il servizio si limita alla messa in relazione, anche attraverso attività di consulenza, banche, intermediari finanziari previsti dal titolo V e intermediari assicurativi con la clientela al fine della concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma o di sottoscrizione di polizze assicurative.

Tale servizio non garantisce l'effettiva erogazione del finanziamento richiesto né l'accettazione del rischio da assicurare. Fogli Avviso ed Informativi, Note Informative e Condizioni Generali d'Assicurazione consultabili sul sito www.cfassicurazioni.com. Prima della sottoscrizione della Polizza leggere attentamente le Note Informative e le Condizioni Generali presso le agenzie Kiron ed Epicas e sul sito www.cfassicurazioni.com.

Multicanalità del Gruppo Tecnocasa

Sul tuo computer



Il primo portale immobiliare d'Italia in grado di dare risposte alle tue esigenze,
sia che tu stia cercando una casa o un mutuo.
Qui puoi trovare gli aggiornamenti del Gruppo Tecnocasa,
le nuove iniziative e le attività correlate.

Internet, Periodico, iPad® e Mobile.

La migliore cornice per il tuo immobile.



BeneCasa

famiglia
Casa

*la casa è un investimento importante
che merita una protezione completa!*

Affidati a **BeneCasa** e fai la scelta giusta per assicurare la tua abitazione in caso di:

- Incendio
- Eventi speciali atmosferici e sociopolitici
- Danni da acqua condotta e spese di ricerca e riparazione del guasto
- Fenomeno elettrico
- Terremoto

La polizza si articola in 3 combinazioni:

BASIC: Incendio di Base

PLUS: Incendio di Base + Eventi Speciali atmosferici e sociopolitici

TOP: Incendio di Base + Eventi speciali atmosferici e sociopolitici + Acqua condotta, Spese per ricerca guasti e Fenomeno Elettrico

BeneCasa la soluzione per una nuova protezione!



famiglia
Futuro

VitaQuotidiana

*la felicità è una scelta quotidiana
da condividere con chi ti sta a cuore!*

La polizza è un valido sostegno per far fronte immediatamente agli impegni economici quotidiani che dovessero verificarsi a fronte di:

- Perdita del lavoro, per i lavoratori dipendenti, per giustificato motivo oggettivo
- Riduzione del 50% del reddito rispetto all'anno precedente, per i lavoratori autonomi

Risponde in modo semplice alle esigenze economiche di tutti i giorni con due combinazioni a scelta:

- 1) IMU, utenze domestiche, riscaldamento, telefonia fissa o mobile in abbonamento, bollo auto, ecc.
- 2) rate di mutui e prestiti personali, rate di locazioni, rette scolastiche e universitarie, ecc.

VitaQuotidiana per affrontare le tue spese senza sorprese!

INFORMATI, NELL'INTERESSE TUO E DELLA TUA FAMIGLIA



800 699 670
www.cfassicurazioni.com

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



KIRON
MEDIAZIONE CREDITO



epicas
MEDIAZIONE CREDITO