

INSERTO PUBBLICITARIO

CasaTrend

Analisi del mercato immobiliare e creditizio italiano



Appartengono al Gruppo Tecnocasa le reti di intermediazione immobiliare Tecnocasa e Tecnorete, le reti di mediazione creditizia Kiron ed Epicas

**Le case respirano,
se no a cosa
servono
i comignoli?**



TECNOCASA **TECNORETE** **KIRON** **epicas**

Visita il nostro portale
www.tecnocasa.it



Prefazione

Casa Trend è la pubblicazione curata dall'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa che tratta dell'andamento del settore immobiliare e creditizio italiano.

Il fine è quello di offrire un panorama sull'andamento del mercato grazie ai dati provenienti da tutte le agenzie del Gruppo Tecnocasa diffuse sul territorio nazionale.

Si analizzano il trend delle compravendite, dei prezzi, dei canoni di locazione, della domanda immobiliare (con un'analisi demografica delle compravendite), dell'offerta immobiliare e si forniscono previsioni sui valori delle abitazioni.

Si presenta poi uno spaccato sul mercato dei mutui e le variabili che lo influenzano, sulle tipologie di prodotti finanziari presenti sul mercato (mutuo, prestito vitalizio, prodotti del credito al consumo), sui diversi tipi di assicurazioni a tutela del credito e, infine, si descrive un modello di consulenza di qualità.

Fornire informazioni chiare e corrette è da sempre uno degli obiettivi principali del Gruppo Tecnocasa che, con Casa Trend, desidera fornire uno strumento per guidare le persone nella realtà immobiliare e creditizia.

A cura di Fabiana Megliola (Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa) e Renato Landoni (Presidente Kiron Partner S.p.a).

Hanno collaborato: Piero Terranova, Emilio Valente.

Progetto grafico e impaginazione Tecno Diffusion srl

Sommario

Il mercato immobiliare residenziale in Italia	4
Domanda immobiliare	9
Analisi dell' offerta	13
Locazioni immobiliari	14
Previsioni	16
Il mercato italiano dei mutui per le abitazioni	17
I prodotti del credito	22
il mutuo	22
il prestito vitalizio	26
i prodotti di credito a consumo	27
la cessione del quinto dello stipendio	28
i prodotti di tutela del credito	29
Il nuovo modello di consulenza del credito	30

La mia casa
con le finestre aperte
per avere sempre il
vento con me



Visita il nostro portale
www.tecnocasa.it



Il mercato immobiliare residenziale in Italia



Il mercato immobiliare residenziale in Italia

Nel primo semestre del 2010 il mercato immobiliare italiano ha dato i primi segnali di ripresa: le compravendite immobiliari per la prima volta, dopo tre anni, hanno segnalato un leggero aumento e le variazioni nominali dei prezzi hanno registrato la contrazione più bassa da quando il ciclo ribassista ha avuto inizio.

In alcune realtà metropolitane, in controtendenza col trend nazionali e i valori immobiliari sono in leggero aumento.

Le tempistiche per la realizzazione delle compravendite sono ancora lunghe, ma ormai da più parti, gli operatori immobiliari hanno riscontrato una rinnovata volontà di acquisto determinata dal ribasso dei prezzi degli ultimi cinque semestri, dalla presa di coscienza dei venditori di rivedere le richieste iniziali per vendere l'immobile, dalla decisione di numerosi potenziali acquirenti, in "attesa" di ulteriori contrazioni dei prezzi, di acquistare l'immobile. A questo proposito, occorre sottolineare che sul mercato del credito, fermo restando l'attività selettiva delle banche relativamente all'importo erogato e alla solvibilità della clientela, gli operatori registrano un moderato miglioramento all'accesso al credito in seguito ad un'offerta di prodotti in grado di rispondere alle esigenze dei potenziali mutuatari e al ribasso dei tassi di interesse. In questo semestre si sono mossi in particolare coloro che avevano un capitale da impiegare nell'acquisto della casa o che hanno fatto ricorso a mutui di importo contenuto.

Si conferma invece, come già avvenuto nel semestre precedente, la scelta degli investitori per il mattone a fronte dell'incertezza che ha interessato i mercati finanziari.

Prima di entrare nel merito delle analisi dei prezzi e delle compravendite è necessario sottolineare alcuni aspetti che hanno riguardato l'economia del nostro Paese e che, a nostro avviso, hanno impattato sull'andamento del mercato immobiliare. Nel primo semestre del 2010 si è registrata una leggera crescita del PIL.

La domanda interna appare ancora debole mentre le esportazioni hanno contribuito alla crescita. Anche i dati relativi all'attività industriale sono in ripresa nella prima parte dell'anno.

A questo si deve aggiungere l'inflazione dell'1,4% nei primi mesi dell'anno che si ritiene possa mantenersi sullo stesso livello per i prossimi mesi.

Non ci sono invece ancora segnali positivi sull'occupazione che, dopo un calo durato un anno e mezzo, si è stabilizzata nel primo trimestre del 2010. La riduzione dell'occupazione ha interessato soprattutto i lavoratori dipendenti ed il calo più significativo ha interessato i contratti di lavoro a tempo indeterminato, mentre sembra essersi fermata la riduzione dei contratti a termine e di collaborazione.

Il tasso di disoccupazione (8,4% a luglio) è salito soprattutto tra gli immigrati e tra i giovani fino a 24 anni. Al Nord Italia e al Sud Italia è salito maggiormente rispetto alle regioni del Centro Italia.

L'occupazione, in particolare, potrà influire in modo importante sul mercato immobiliare: i dubbi e le perplessità sull'acquisto della casa dei potenziali acquirenti sono infatti legati soprattutto alla conservazione del posto di lavoro. Le difficoltà maggiori si sono spesso registrate in corrispondenza di aree geografiche interessate dalla crisi occupazionale e con perdita di posti di lavoro.

Di seguito alcuni approfondimenti rispetto a:

- tempi di vendita;
- andamento delle compravendite;
- andamento delle quotazioni.

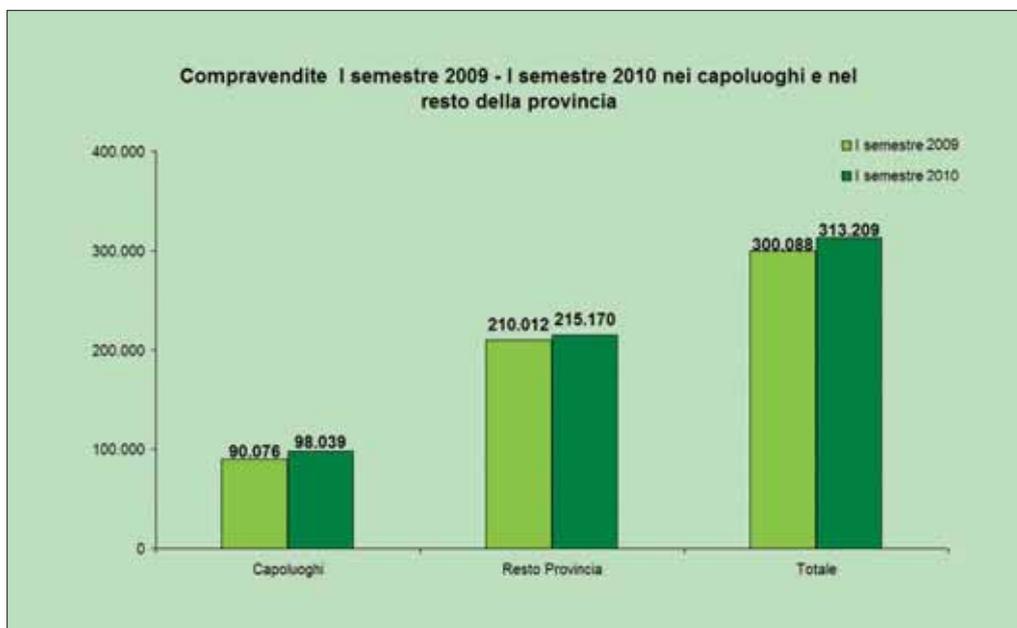
A) TEMPI DI VENDITA

Gli ultimi dati sull'analisi dei tempi di vendita ci dicono che a luglio 2010 nelle grandi città il timing del day on market è intorno a 154 giorni contro i 156 giorni che si registravano a gennaio 2010. Nei capoluoghi di provincia siamo intorno a 181 giorni, contro i 167 giorni di Gennaio mentre nei comuni dell'hinterland delle grandi città si è passati da 188 giorni a 184 giorni.

Palermo, Bari e Verona sono le città con i tempi di vendita più lunghi, rispettivamente con 181, 178 e 176 giorni.

B) ANDAMENTO DELLE COMPRAVENDITE

Nel primo semestre del 2010 in Italia le compravendite residenziali sono state 313.209 in aumento rispetto al primo semestre del 2009 del 4,4%. Si registra quindi il primo segnale positivo dopo le diminuzioni degli ultimi tre anni. Se si distingue tra comuni capoluogo e resto della provincia, si vede che l'aumento è stato più elevato tra i comuni capoluogo (+8,8%) rispetto ai comuni non capoluogo di provincia (+2,5%).



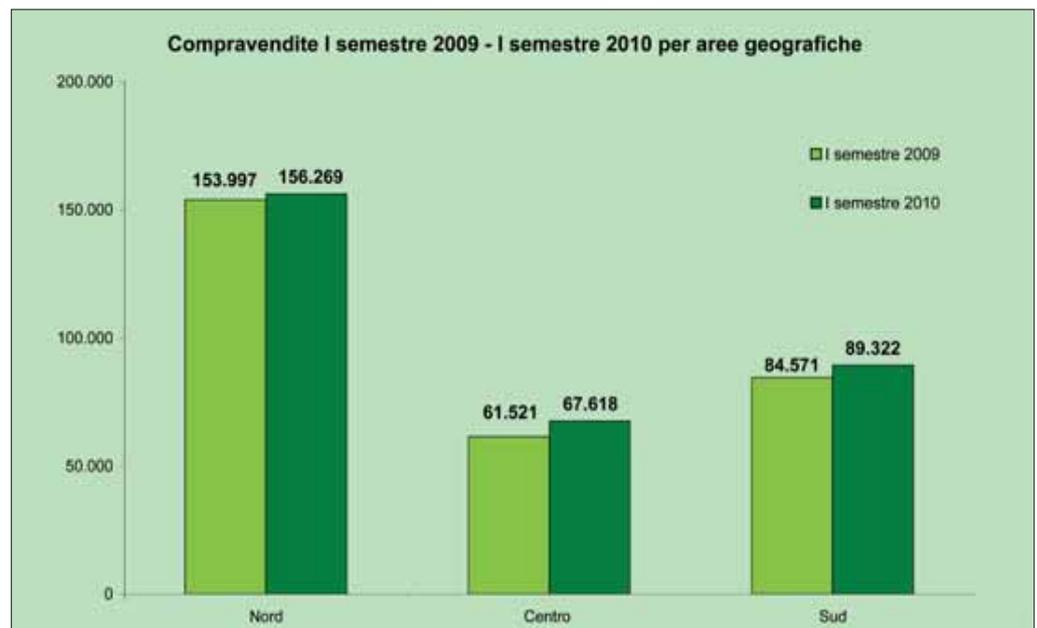
Fonte: Agenzia del Territorio

Da sottolineare il maggiore dinamismo che ha interessato i comuni capoluogo dove già da gennaio gli operatori avevano notato un maggiore interesse per l'acquisto immobiliare.

La ripartizione per aree geografiche vede un aumento maggiore delle compravendite soprattutto al Centro Italia (+9,9%), a seguire il Sud Italia (+5,6%) ed infine il Nord Italia (+1,5%).

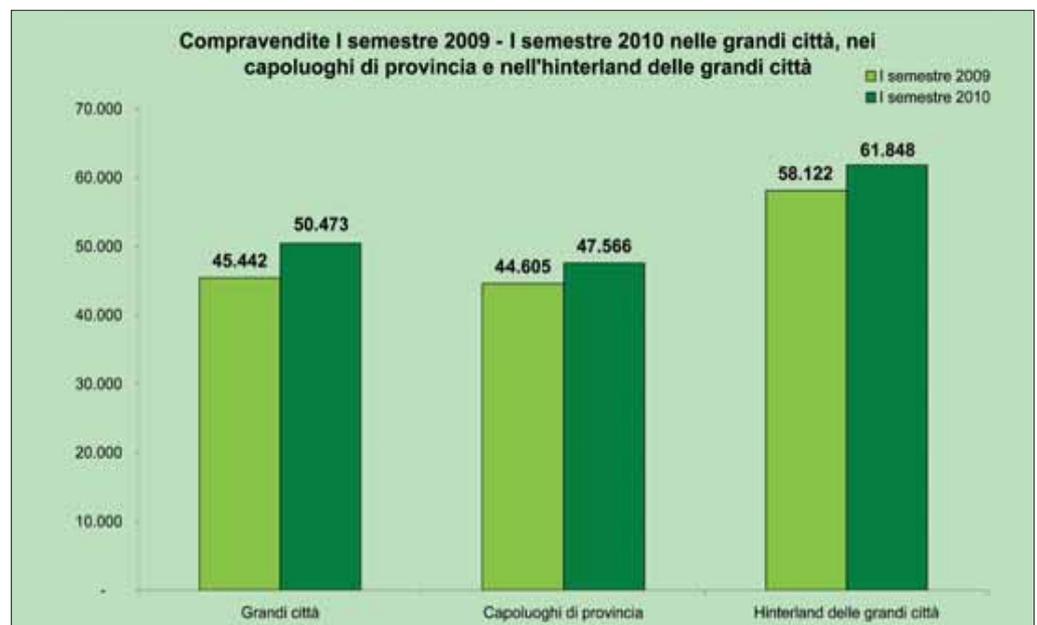
Tempi di vendita stabili

Le compravendite residenziali in leggera ripresa



Fonte: Agenzia del Territorio

L'analisi delle dieci metropoli più importanti segnala una ripresa delle compravendite dell'11,1%, a seguire i capoluoghi di provincia (escluse le grandi città) con un aumento del 6,6% ed infine l'hinterland delle grandi città con un incremento del 6,4%.

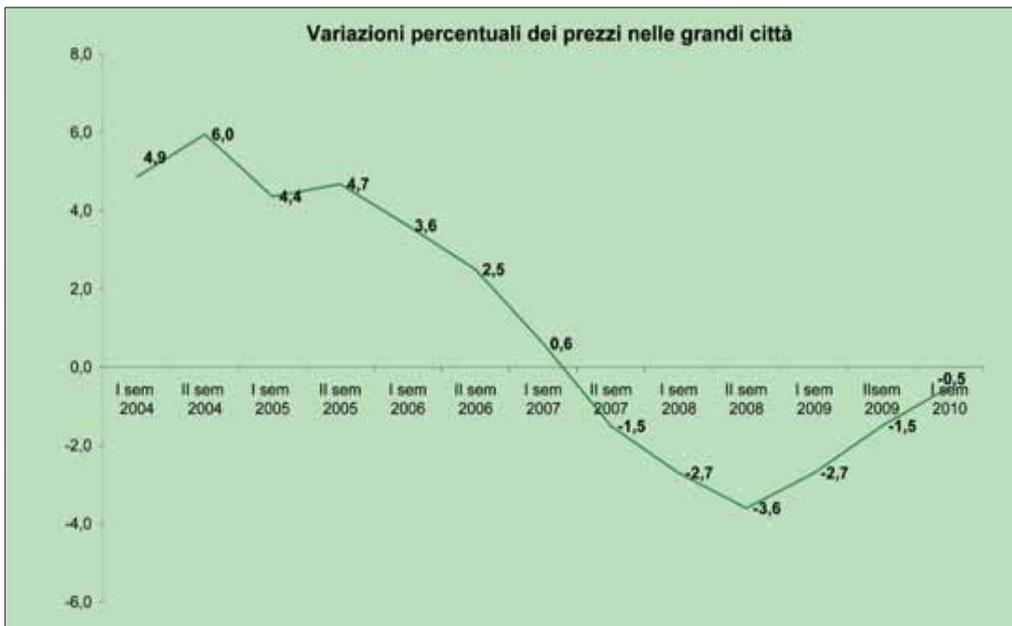


Fonte: Agenzia del Territorio

C) ANDAMENTO DELLE QUOTAZIONI

Le quotazioni immobiliari, nel primo semestre del 2010, hanno subito una contrazione dello 0,5%, con un miglioramento rispetto al semestre precedente. Da quando il ciclo discendente dei prezzi ha avuto inizio, in questo semestre si è registrata la variazione nominale percentuale più contenuta.

(Le rilevazioni sono state effettuate attraverso il Sit - il Sistema Informativo Tecnocasa. Sono state rilevate 5459 zone e sono stati raccolti oltre 54 mila dati).



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Ci sono metropoli che hanno messo a segno, per la prima volta dalla seconda metà del 2007, un lieve incremento delle quotazioni: Genova (+1,7%), Torino (+0,6%) e Verona (+0,7%).

Tra le città che hanno segnalato le performance meno dinamiche ci sono: Napoli (-1,9%), Bologna (-1,6%) e Bari (-1,5%).

La capitale segnala una riduzione dei prezzi dello 0,1% e Milano dello 0,7%.

Variazione percentuale dei prezzi nelle grandi città

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

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Nelle grandi città si è registrato un andamento differente tra le aree periferiche, le aree semicentrali e quelle centrali. Infatti in questo semestre è stata più marcata la riduzione dei prezzi in alcune aree centrali rispetto a quelle semicentrali e periferiche. Anche nel primo semestre del 2010 la qualità abitativa è stata premiata dai potenziali acquirenti, soprattutto da chi ha realizzato acquisti migliorativi di conseguenza, le abitazioni con caratteristiche di qualità superiori alla media della zona sono state premiate dal mercato. Questo ha fatto sì che le aree semicentrali e periferiche di alcune grandi città si siano comportate meglio rispetto alle zone centrali, in particolare in alcune realtà del Sud Italia dove, le abitazioni dei centri storici che non hanno subito processi di riqualificazione nel tempo e spesso di qualità medio-bassa, hanno prezzi più contenuti e attirano acquirenti con una disponibilità di spesa ridimensionata. Questo ha contribuito alla realizzazione di sconti sempre più importanti rispetto al prezzo iniziale richiesto dai venditori e alla conclusione di compravendite a prezzi più bassi rispetto al passato.

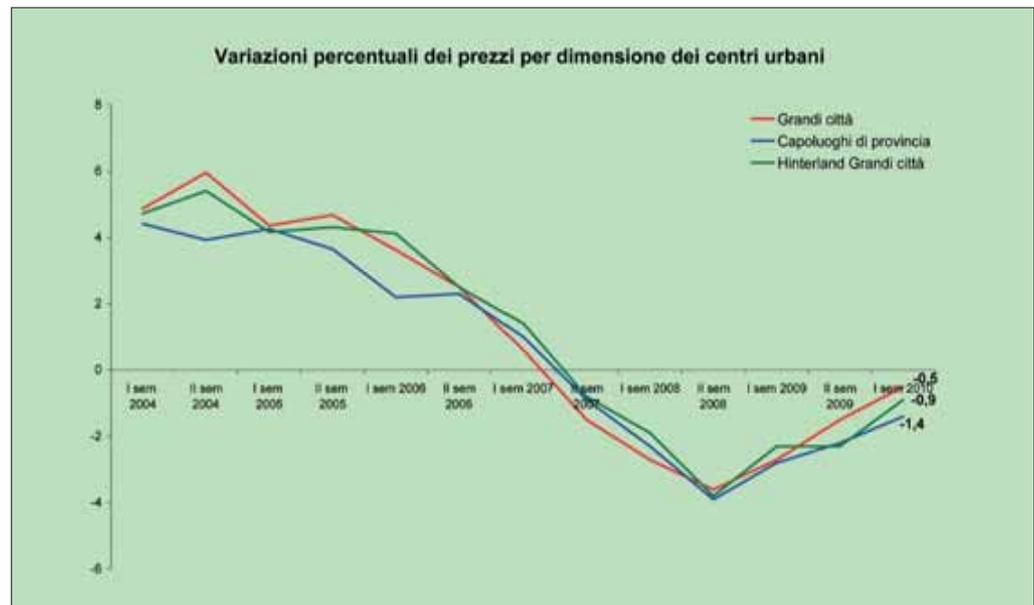
Andamento delle quotazioni nelle grandi città

Andamento delle quotazioni per dimensione delle aree urbane

Spostando l'analisi sul profilo dimensionale sono state le grandi città ad evidenziare una diminuzione più contenuta (-0,5%), seguite dall'hinterland delle grandi città con (-0,9%) e dai capoluoghi di provincia con (-1,4%).

Tutte le metropoli hanno realizzato un risultato migliore rispetto alla seconda parte dell'anno scorso.

E' opportuno segnalare anche che, in alcuni capoluoghi di provincia, al nord, al centro e al sud, ci sono nuovamente segnali di crescita dei valori.

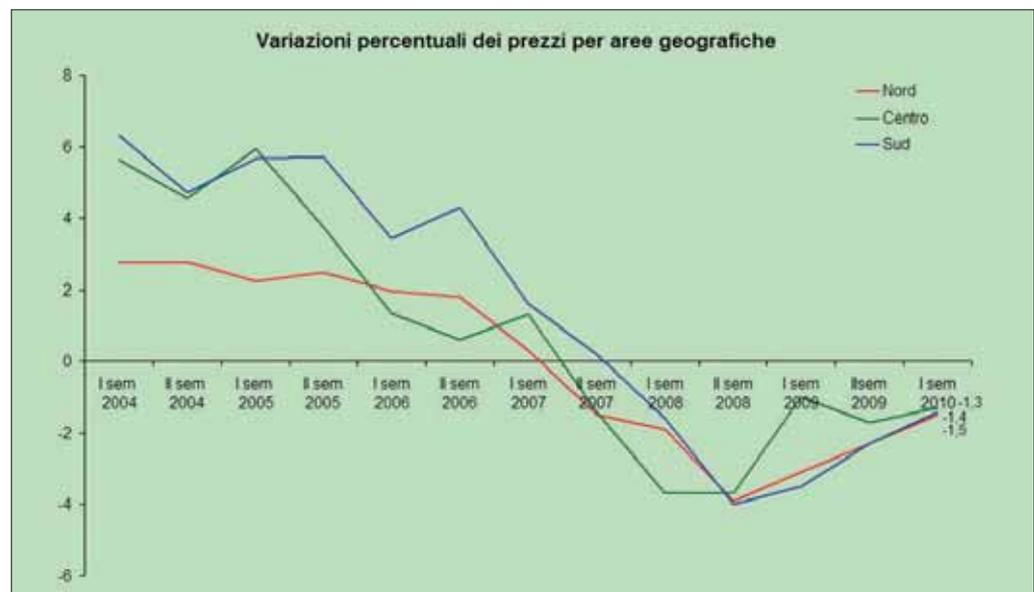


Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

L'analisi per aree geografiche evidenzia una contrazione maggiore per le città del Nord Italia (-1,5%), seguite da quelle del Sud Italia (-1,4%) e da quelle del Centro Italia (-1,3%).

In tutte e tre le realtà si registra comunque un risultato migliore di quanto registrato nel semestre precedente.

Andamento delle quotazioni per aree geografiche



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Al Nord Italia le località che hanno registrato il ribasso maggiore dei prezzi sono state Rimini (-6,9%), Vicenza (-6,1%), Udine (-5,5%), Lodi (-5,5%).

Tra le realtà in aumento ci sono Vercelli (+6,3%) e Verbania (+8,6%).

Nel Sud Italia le località che hanno registrato la diminuzione dei prezzi più sensibile sono state Isernia e Nuoro (-9,1%). In aumento si segnalano Tortolì (+8,4%), Catanzaro (+3,6%) e Cagliari (+1,5%).

Tra le città del Centro non si registrano particolari aumenti a parte Teramo (+2,1%) e Grosseto (+0,5%). Prato segnala la contrazione maggiore (-5%).

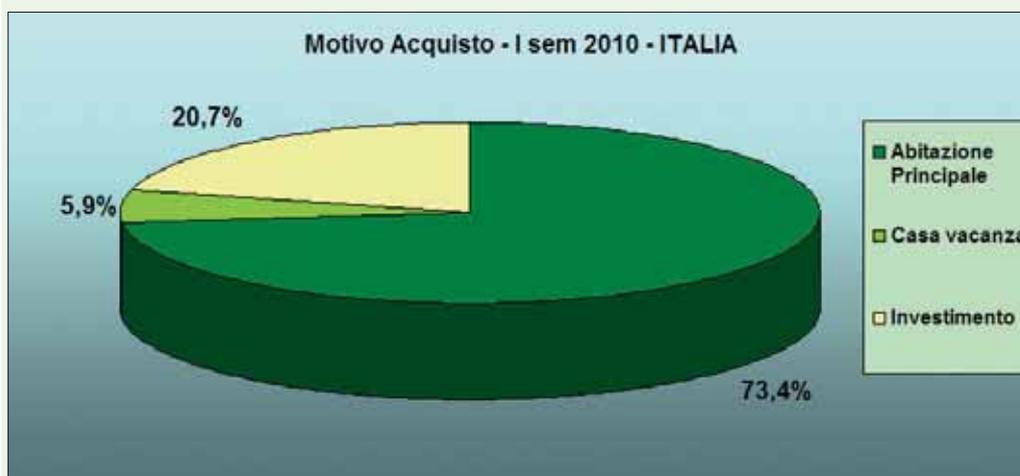
Domanda immobiliare

Nel primo semestre del 2010 gli operatori immobiliari hanno registrato una ripresa di fiducia e della volontà di acquisto. La domanda abitativa in aumento ormai da un anno e la ricerca dell'abitazione, da mesi diventata più attiva, hanno contribuito al perfezionamento delle compravendite.

Si sono registrate numerose compravendite in cui il potenziale acquirente aveva una parte del capitale a disposizione per finanziare l'acquisto dell'immobile e ha stipulato il mutuo solo ad integrazione del valore. Restano le difficoltà per tutti coloro che, non avendo risparmi da destinare all'acquisto dell'immobile, hanno dovuto ricorrere al finanziamento con elevate percentuali di intervento. Difficoltà acute soprattutto per i monoredditi, gli immigrati e i lavoratori precari. In alcune realtà italiane le problematiche occupazionali hanno infatti influito sull'andamento del mercato immobiliare.

La ripresa della domanda ha interessato sia il segmento della domanda di immobili ad uso diretto che quello delle abitazioni ad uso investimento.

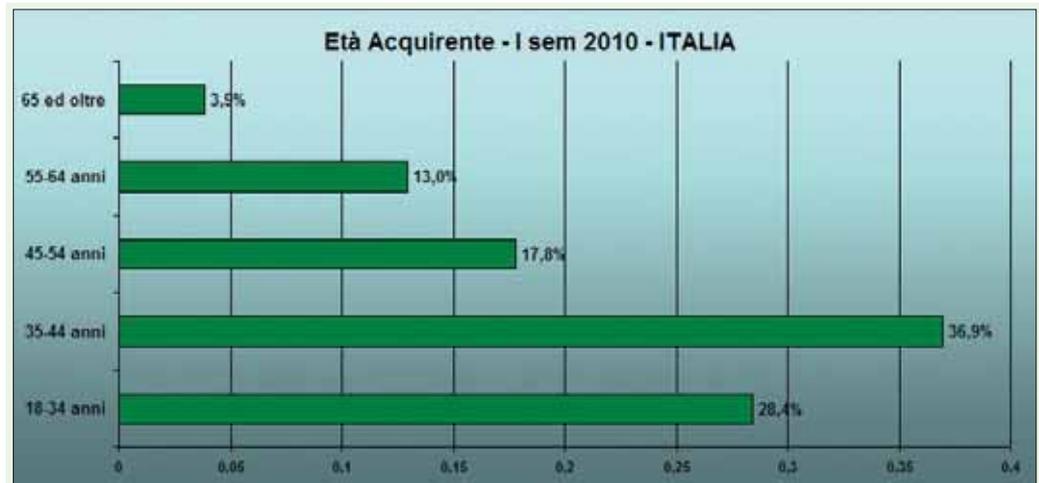
ANALISI DELLE COMPRVENDITE REALIZZATE DALLE AGENZIE DEL GRUPPO TECNOCASA - Primo semestre 2010



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

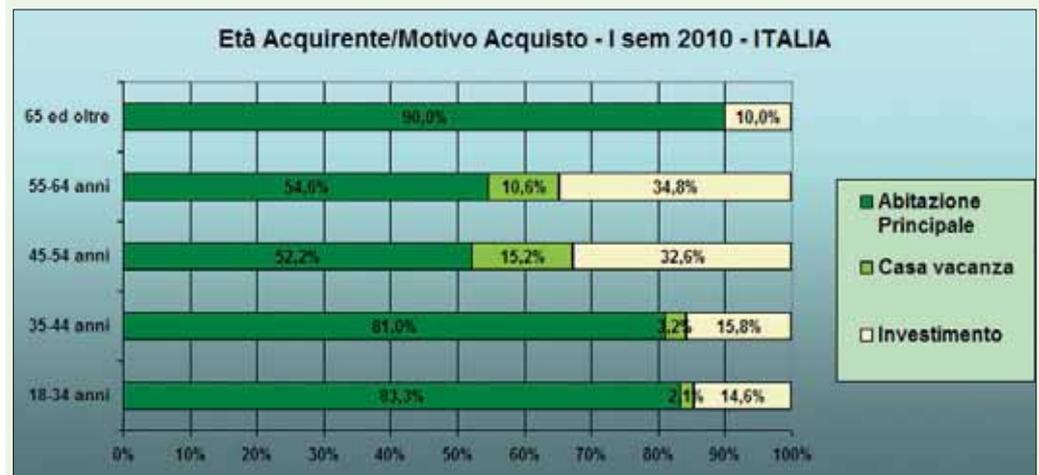
Nel corso del primo semestre del 2010 il 73,4% delle compravendite realizzate tramite le agenzie del Gruppo Tecnocasa ha riguardato l'abitazione principale, quindi prima casa e casa di sostituzione. Il 20,7% delle compravendite ha avuto per oggetto la casa per investimento e il 5,9% la casa vacanza.

La domanda immobiliare: tipologie richieste, motivo dell'acquisto ed analisi socio-demografica



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Per quanto riguarda la fascia di età degli acquirenti il 65,3% ricade in quella compresa tra 18 e 44 anni, con una concentrazione maggiore nella fascia tra 35 e 44 anni.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Tra 45 e 54 anni si concentra la percentuale più elevata di chi cerca la casa vacanza; tra 45 e 64 anni si registra la percentuale più elevata di chi acquista la casa ad uso investimento.

Si evidenzia quindi una maggiore propensione all'acquisto della casa per investimento nelle fasce di età più elevate.

Anche in questo semestre l'elemento fondamentale nella decisione di acquisto è il prezzo dell'immobile, soprattutto per chi cerca la prima casa.

La quasi totalità dei potenziali acquirenti è sempre più attenta al rapporto prezzo/qualità dell'abitazione ed esprime la volontà di voler acquistare a prezzi congrui rispetto alle caratteristiche presentate dall'immobile.

Questo aspetto ha determinato un altro risultato e cioè un calo più accentuato dei prezzi delle tipologie usate rispetto a quelle di nuova costruzione o ristrutturate. Infatti dalle nostre analisi è risultato che nei quartieri dove le abitazioni sono più vetuste le quotazioni sono diminuite maggiormente.

Caratteristiche delle abitazioni

Le tipologie usate si prestano maggiormente alla negoziabilità del prezzo e a loro favore gioca anche il fatto che, fino al 2012, sarà possibile usufruire delle agevolazioni del 36% per le spese sostenute fino a 48 mila euro. Nei primi sette mesi del 2010 le richieste per le detrazioni fiscali per gli interventi di recupero abitativo sono cresciute del 12% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso.

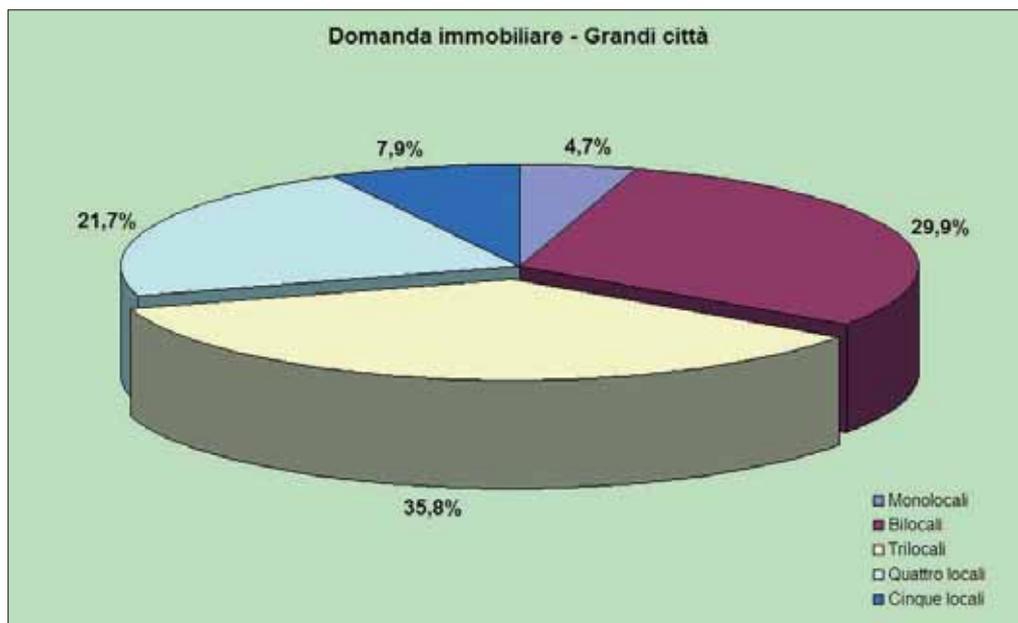
Si confermano le difficoltà per gli immobili in cattivo stato di conservazione venduti solo dopo lunghe trattative ed importanti ribassi di prezzo. Le tipologie usate ed in buone condizioni sono state quelle più apprezzate in particolare se l'offerta immobiliare limitrofa è particolarmente vetusta, se c'è poca offerta di nuove costruzioni o queste ultime sono collocate a prezzi superiori alla capacità di spesa espressa in zona. Gli acquirenti prediligono le soluzioni poste ai piani alti, luminose, con spazi esterni, inserite in decorosi contesti condominiali, posizionate in zone tranquille e poco trafficate. Lo stato di conservazione del condominio o del palazzo in cui l'immobile è ubicato è sempre un elemento determinante nelle decisioni di acquisto. Sempre più richiesta la presenza dei doppi servizi.

Il segmento delle soluzioni di pregio non ha mostrato particolari difficoltà sebbene vi sia una minore propensione ad investire capitali molto elevati.

Vediamo quali sono le tipologie immobiliari che hanno raccolto le preferenze dei potenziali acquirenti.

L'analisi della domanda evidenzia che, nelle grandi città, la tipologia più richiesta resta il trilocale con il 35,8% delle preferenze, seguito dal bilocale con il 29,9% e dal quattro locali con il 21,7%.

Da gennaio 2010 a luglio 2010 nelle grandi città si registra un incremento della concentrazione della domanda di bilocali (+0,9%).



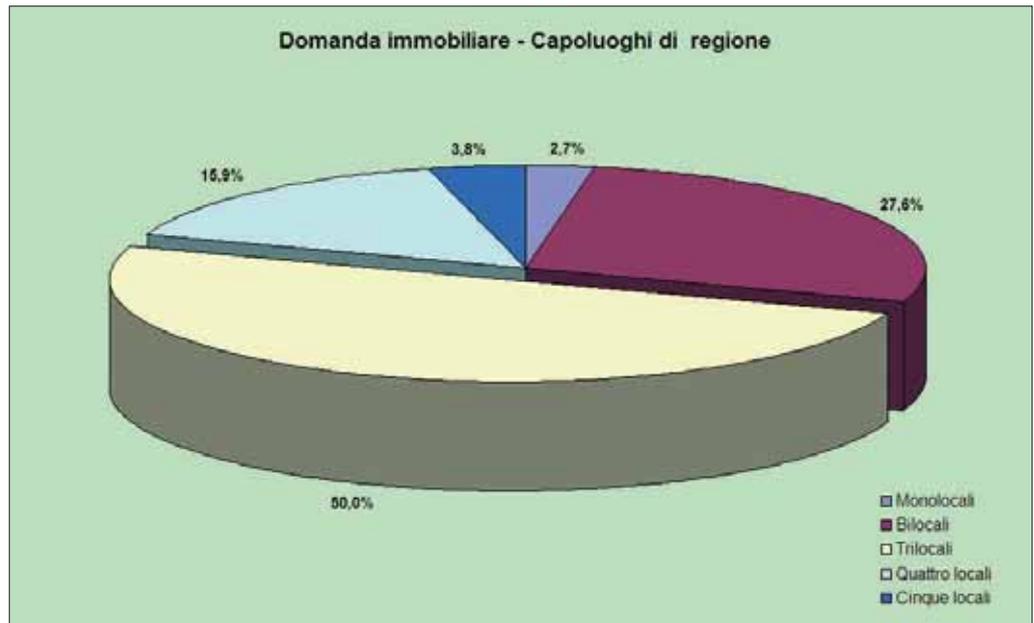
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Effettuando il confronto tra i mesi di luglio e di gennaio nelle grandi città si registra un calo della concentrazione della domanda nelle fasce estreme e cioè sui monolocali e sui cinque locali ed un aumento della stessa sui bilocali, spiegabile con una maggiore domanda di immobili ad uso investimento e con la diminuita disponibilità di spesa legata all'importo mutuabile.

Nelle grandi metropoli la tipologia più ricercata risulta essere il bilocale che raccoglie la maggioranza delle preferenze a Milano, Roma e Napoli. A Roma la differen-

za tra le richieste dei bilocali e dei trilocali è più esigua rispetto a Milano e a Napoli. Si segnala un incremento della concentrazione della domanda di bilocali più elevata a Milano.

Nei capoluoghi di regione il trilocale raccoglie il 50% delle preferenze dei potenziali acquirenti, seguito dal 27,5% delle richieste per i bilocali.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

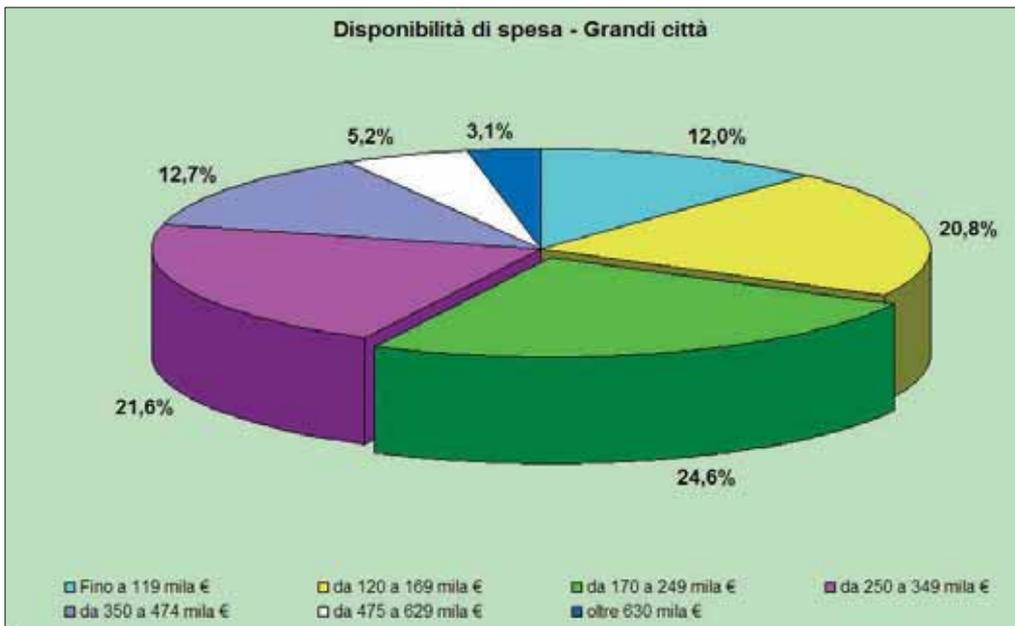
Passiamo adesso ad analizzare la disponibilità di spesa ovvero quanto si è disposti a spendere per acquistare la casa.

Le fasce considerate sono:

- Fino a 119 mila euro;
- Da 120 a 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

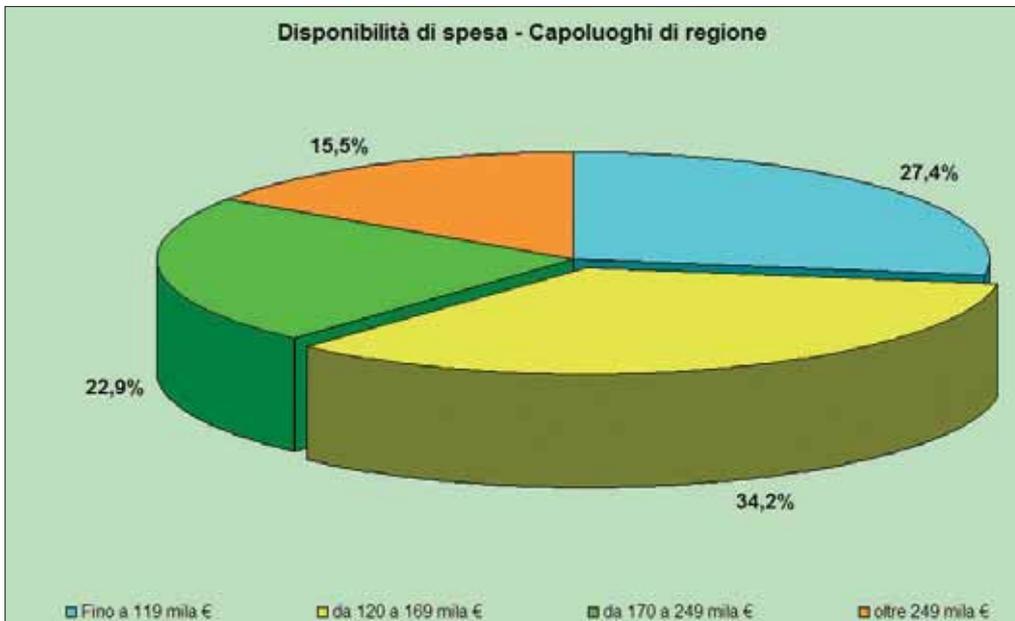
Analisi delle fasce di spesa

Nelle grandi città si evince che la concentrazione più elevata delle richieste si registra nella fascia di spesa compresa tra 170 e 249 mila euro. Chi esprime questo budget di spesa ricerca bilocali e trilocali. Inoltre da gennaio a luglio si registra una maggiore concentrazione nelle fasce di spesa intermedia, da 170 a 350 mila euro.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

L'analisi della disponibilità di spesa nei capoluoghi di regioni (escluse le grandi città) evidenzia una maggiore concentrazione delle richieste nella fascia di spesa tra 120 e 170 mila euro con un aumento anche in questo caso nelle fasce estreme, tra 170 e 249 mila euro e oltre i 249 mila euro.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

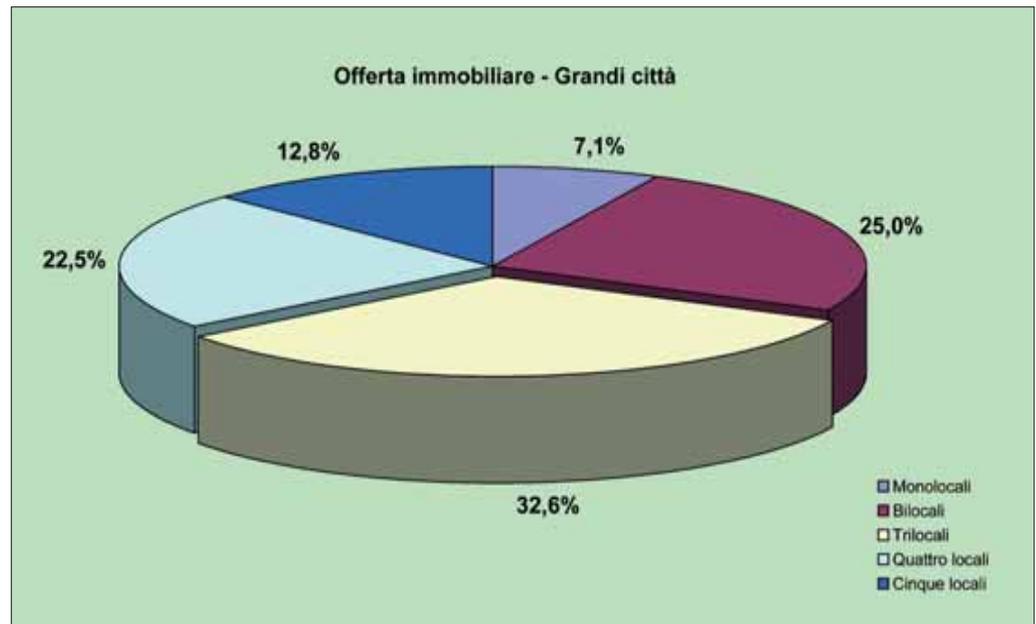
Analisi dell'offerta

L'analisi dell'offerta rileva una presenza maggiore di trilocali sul mercato con il 32,6%, a seguire i bilocali con il 25%, i quattro locali con 22,5%, i cinque locali con 12,8% ed infine i monolocali con il 7,1%. L'offerta di immobili sul mercato è in crescita e questo è dovuto all'aumento degli immobili in vendita in seguito anche alle

nuove costruzioni terminate nell'ultimo anno sul territorio.

Le stime di Ance per gli investimenti in costruzioni prevedono un calo del 7,1% delle nuove costruzioni, mentre gli investimenti in abitazioni si ridurranno del 4,7% rispetto al 2009. La flessione contempla una riduzione del 12,4% per gli investimenti in nuove abitazioni e un aumento dell'1% per il recupero del patrimonio abitativo sostenuto dai provvedimenti di agevolazione fiscale.

**Tipologie abitative
presenti
sul mercato**



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Analizzando l'offerta da gennaio a luglio si registra un aumento della concentrazione di cinque locali (+0,4%) e di monolocali (+0,3%).

Locazioni immobiliari

Sul versante delle locazioni si segnala una contrazione dei canoni di locazione a livello nazionale dello 0,4% per i bilocali e dello 0,2% per i trilocali. Nelle grandi città la contrazione è stata dello 0,3% per i bilocali e dello 0,4% per i trilocali. Continuano a cercare in affitto coloro che non riescono ancora ad accedere al mercato del credito.

Ad alimentare questa fetta di mercato sono stati numerosi single, le giovani coppie e gli stranieri. Allo stesso tempo però si è registrata una maggiore propensione all'acquisto da parte di coloro che pur avendone la possibilità avevano rimandato intimoriti dal rialzo dei tassi d'interesse; la discesa di questi ultimi, insieme al ribasso dei prezzi degli immobili ha fatto decidere per l'acquisto. Resta sempre importante la fetta di mercato rappresentata dagli studenti universitari.

Con questo scenario si conferma, come ormai avviene da alcuni semestri, la contrazione dei canoni di locazione. Infatti l'offerta presente sul mercato, aumentata negli ultimi anni a seguito della corsa al mattone per investimento, ha assorbito la maggiore domanda senza creare tensione sui valori.

La novità che sembra emergere forte e in maniera omogenea sul territorio in questa prima parte del 2010 riguarda una maggiore rigidità da parte dei proprietari ad affittare l'immobile e ad avere garanzie certe circa l'affidabilità dell'inquilino e la continuità dei pagamenti.

Continua a registrarsi una maggiore attenzione, da parte dei potenziali locatari, alla

**Andamento dei
canoni di locazione**

qualità dell'immobile che, in questo caso, è legata non solo allo stato di conservazione ma anche ad altre variabili tra cui la qualità dell'arredamento (se già arredato), la luminosità, la tranquillità e la presenza di servizi in zona. Si apprezzano gli immobili con riscaldamento autonomo, quelli che abbiano almeno la cucina arredata e la presenza di collegamenti internet ad alta velocità (soprattutto per gli studenti). Ribassi più sensibili dei canoni di locazione si sono avuti proprio su immobili affittati in cattivo stato di conservazione. Da segnalare anche una contrazione del budget da destinare all'affitto e la diminuzione soprattutto nelle grandi città, della domanda di immobili da parte di aziende per i propri dipendenti; questo aspetto si è avvertito soprattutto nelle zone centrali delle grandi città e per gli appartamenti più signorili.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Variazione percentuale dei canoni di locazione nelle grandi città nel primo semestre 2010

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

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Canone medio di locazione mensile nelle grandi città nel primo semestre 2010

Città	Bilocale	Trilocale
Bari	500	600
Bologna	550	650
Firenze	650	750
Genova	400	550
Milano	750	1000
Napoli	550	750
Palermo	400	550
Roma	850	1050
Torino	400	500
Verona	500	550

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Previsioni

Per le grandi città nel 2010 prevediamo una diminuzione dei prezzi tra -2% e 0%, con un miglioramento rispetto alle previsioni fatte a fine 2009. Alquanto invariate le previsioni per l'hinterland delle grandi città (da -3% a 0%) ed un lieve peggioramento per i capoluoghi di provincia (da -3% a -1%).

Sul fronte delle compravendite riteniamo che esse potrebbero stabilizzarsi tra le 615 e 630 mila unità.

Non ci saranno quindi improvvise inversioni di tendenza del mercato, ma i prezzi saranno più orientati verso la stabilità.

Molto dipenderà dalla congiuntura macroeconomica che interesserà il nostro Paese e soprattutto dall'andamento del mercato del lavoro. Se quest'ultimo dovesse peggiorare, con un aumento della disoccupazione, si potrebbe creare una maggiore incertezza nelle decisioni di acquisto, soprattutto per coloro che devono ricorrere ad un finanziamento per acquistare l'abitazione. Inoltre, fermo restando l'atteggiamento prudentiale degli istituti di credito nell'erogazione dei mutui, riteniamo che, come avvenuto nel 2009, anche nel 2010 ci potranno essere delle categorie di potenziali acquirenti con difficoltà di accesso al finanziamento e di conseguenza all'acquisto dell'abitazione.

**Un pavimento d'erba
e un soffitto di nuvole
come in un
sogno**



Visita il nostro portale
www.tecnocasa.it



Il mercato italiano dei mutui per le abitazioni



Il mercato italiano dei mutui per le abitazioni

La crisi internazionale sembra ormai essere passata. Il 2009 si è concluso con una ripresa economica mondiale, trend confermato anche nel primo semestre 2010. Il recupero delle attività economiche e finanziarie è proseguito a ritmi irregolari e diseguali tra le diverse economie e aree del mondo. Il PIL cresce nei paesi emergenti ed è in aumento anche negli Stati Uniti e in Giappone. Moderata crescita invece nell'area Euro, dove si stima un aumento nel 2010 dell'1%.

L'evoluzione e la ripresa dei mercati dipendono ancora dalle politiche anticrisi adottate dai governi e dal conseguente andamento del debito pubblico. Le tensioni finanziarie e il problema occupazionale hanno riflessi sui consumi, in rallentamento nel primo trimestre 2010. Segnali positivi arrivano, invece, dall'aumento del commercio internazionale e dalla domanda interna.

In Italia si registra un aumento del PIL nel primo trimestre 2010 dello 0,5% a fronte di una crescita dell'area Euro dello 0,2%. L'aumento è trainato dalle esportazioni e dalla produzione industriale.

In questa situazione il volume delle erogazioni relative all'acquisto di abitazioni da parte delle famiglie italiane nel 2009 è stato pari a 51,4 miliardi di euro, con una variazione negativa dello 0,4% rispetto al 2008. Va detto che i volumi erogati includono anche i mutui di sostituzione che rappresentano il 20% del totale.

Gli erogati sono comunque consistenti se si considera che nel 1997 le erogazioni complessive erano di circa 11,6 miliardi. Questo dato ci dimostra come negli ultimi anni il mercato sia notevolmente cresciuto, influenzato dall'andamento dei prezzi immobiliari, dalla maggior facilità di accesso al credito e, nell'ultimo periodo, dall'andamento dei tassi di interesse.

Le erogazioni, nel primo trimestre del 2010, pari a 13,3 miliardi di euro, registrano una crescita rispetto allo stesso periodo 2009 del 20%. Il dato risulta essere in controtendenza rispetto al resto d'Europa.

Segnali sempre più positivi nel nostro paese



Cresce nelle famiglie la scelta del tasso variabile

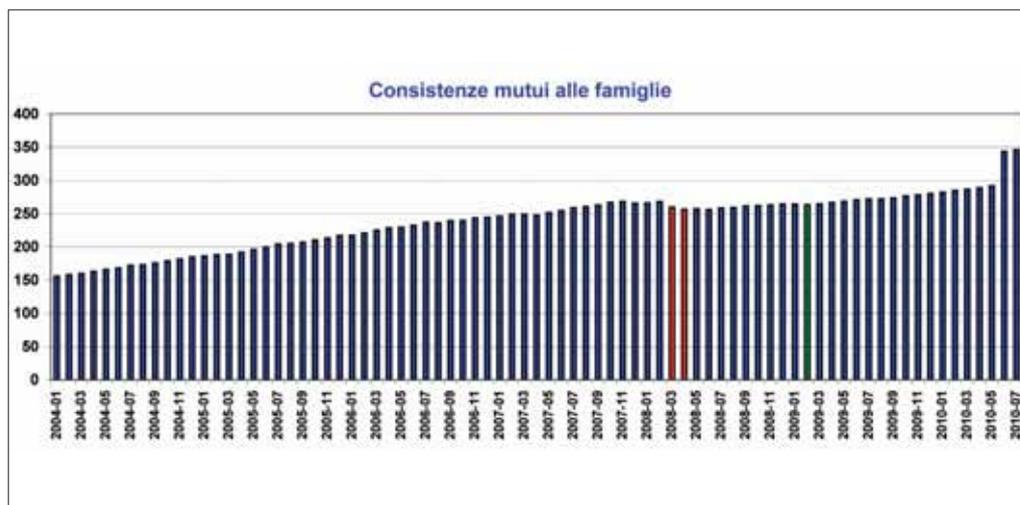
In dettaglio possiamo notare:

- le famiglie italiane risultano essere indebitate sul reddito disponibile per il 60% contro una media europea del 95% (dato riferito al 2009);
- le famiglie hanno una maggiore propensione verso il prodotto a tasso variabile (circa 66% dei volumi) mentre nel 2008 era pari al 20% dei totali. Il trend è alimentato dai cali dell'ultimo biennio del tasso Euribor a 3 mesi che, nel mese di agosto 2010, si attestava allo 0,90% mentre nell'ottobre 2008 il tasso registrava il suo valore massimo (5,11%). Prendendo come riferimento un mutuo a tasso variabile di 120.000 euro in 20 anni, acceso nell'ottobre del 2008, con un mutuo dello stesso importo acceso nel luglio 2010, a parità di spread, il risparmio è di 273 euro mensili.
- si prevede una ripresa nel 2010 delle preferenze verso il tasso fisso, influenzato dai bassi valori registrati nell'ultimo periodo. Il 20 agosto 2010 il tasso è sceso per la prima volta al di sotto del 3%; è stabile il tasso misto (8%-10%);
- circa la metà dei mutui erogati rientra nella fascia da 101.000 a 200.000 euro, un quarto dei mutui riguarda quelli da 51.000 a 100.000 euro; entrambe le fasce sono in flessione rispetto al 2007;
- la fascia dei mutui erogati con durata oltre i 25 anni rappresenta la quota più grande delle erogazioni (39%), seguita dalla fascia che va dai 16 ai 20 anni (21%). Nei primi mesi del 2010 i prodotti con durata compresa tra i 30/39 anni rappresentano il 72% dei prodotti presenti sul mercato;
- i mutui erogati con LTV>80% sono circa il 5%. Nei primi mesi del 2010 l'offerta di prodotti con LTV massimo dell'80% è stata pari al 78%, mentre l'offerta di prodotti con LTV>80% è pari a circa il 19%.

Le consistenze dei mutui alle famiglie

In aumento le consistenze

Esaminando le consistenze, nell'arco temporale di un anno che va da luglio 2009 allo stesso mese del 2010, otteniamo una crescita media del 27%. I dati del mese di giugno e luglio 2010 risultano essere anomali rispetto all'andamento delle consistenze. Infatti si è passati dai 292 miliardi di euro del mese di maggio 2010 ai 343 miliardi di euro del mese di giugno. Si ipotizza che la differenza sia dovuta al diverso censimento dei valori.

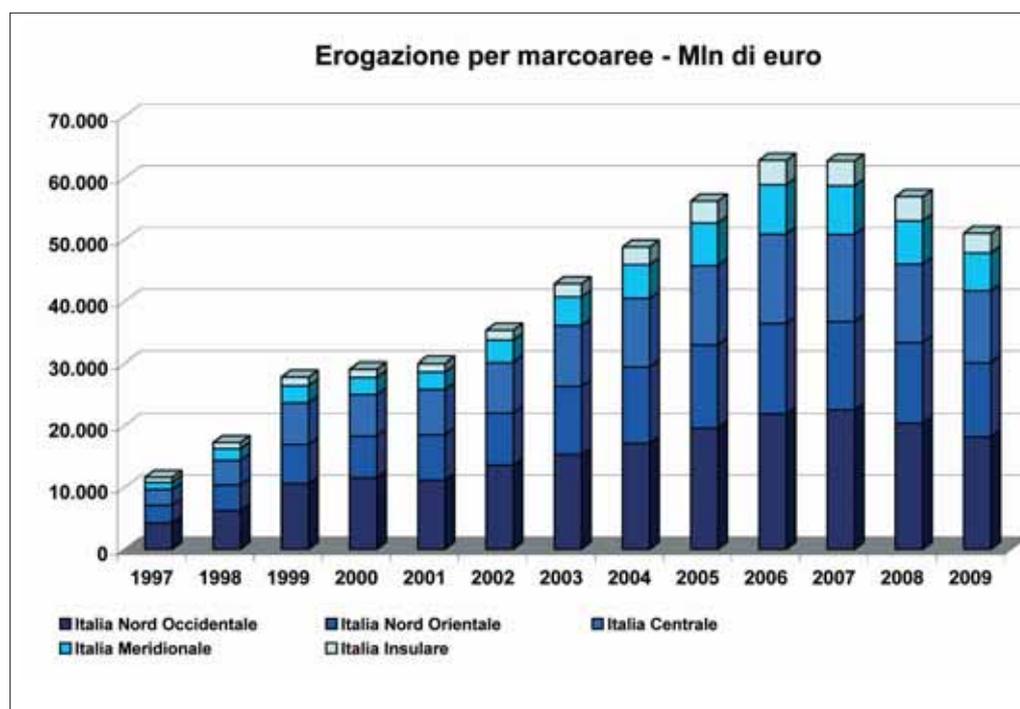


Le erogazioni per macroaree

Nei primi tre mesi del 2010 tutte le macroaree hanno registrato un andamento positivo. La maggiore variazione si registra nell'area Insulare (+39%) che recupera in parte la performance negativa dello stesso trimestre del 2009 (-54%). Da evidenziare il dato dell'area Centrale (+35%), secondo solo alla variazione dell'area Insulare, che porta la macroarea al secondo posto per volumi erogati (3.308 milioni di euro) superando l'area Nord Orientale (3.101 milioni di euro) dopo otto trimestri.

Macroarea	1° trim 09	1° trim 10	Var. %
Nord Occidentale	4.277	4.459	4%
Nord Orientale	2.449	3.308	35%
Centrale	2.470	3.101	26%
Meridionale	1.282	1.611	26%
Insulare	617	856	39%
Totale	11.095	13.334	20%

Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - su fonte dati Banca d'Italia (valori in milioni di euro)



Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - su fonte dati Banca d'Italia (valori in milioni di euro)

A livello provinciale, nel primo trimestre 2010, si è notato un aumento in quasi tutte le grandi province. Solo Milano registra una variazione negativa che, comunque, conferma la provincia al primo posto per volumi erogati in Italia con i suoi 1.463 milioni di euro (-287 milioni di euro rispetto al primo trimestre 2009). L'importo è addirittura superiore alle erogazioni del Veneto, la terza regione in Italia con i suoi 1.379 milioni di euro. La performance del capoluogo lombardo quindi influenza molto le performance della regione e della macroarea (33%) visto il peso che ha la provincia sui volumi erogati in Italia (l'11% nel primo trimestre 2009).

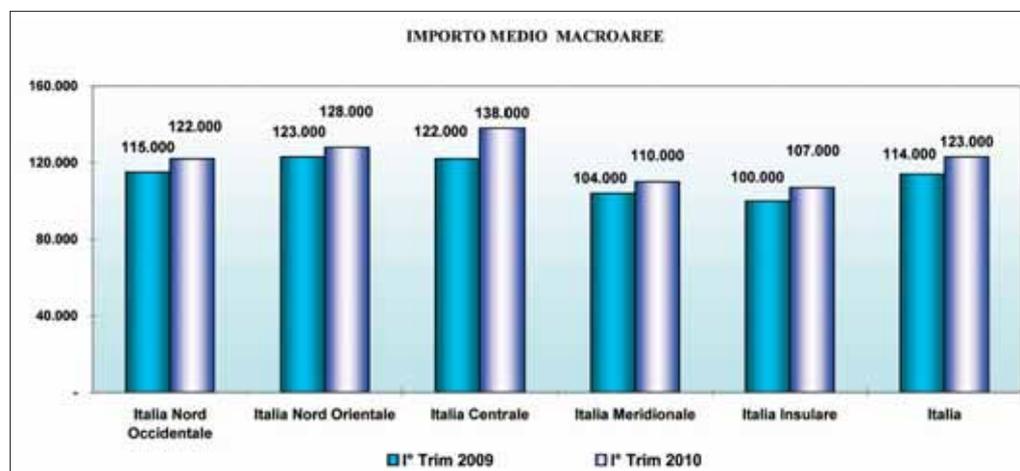
Provincia	2008	2009	Var 08/09	Peso prov. 2009	1° Trim 10	Var 1°Trim 10/1°Trim 09
MILANO	7.351	6.453	-12,2%	12,6%	1.463	-16,4%
ROMA	5.876	5.092	-13,3%	10,0%	1.436	34,0%
TORINO	2.582	2.139	-17,2%	4,2%	501	14,5%
NAPOLI	1.704	1.449	-14,9%	2,8%	413	30,5%
BOLOGNA	1.725	1.414	-18,1%	2,8%	335	17,6%
FIRENZE	1.267	1.177	-7,1%	2,3%	296	14,6%
BARI	1.106	1.090	-1,5%	2,1%	266	21,4%
VERONA	908	990	9,1%	1,9%	292	48,2%
GENOVA	1.008	977	-3,1%	1,9%	309	39,5%
PALERMO	904	640	-29,2%	1,3%	172	30,7%

Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - su fonte dati Banca d'Italia (valori in milioni di euro)

Aumenta l'importo medio

Cresce l'importo medio dei mutui nel primo trimestre 2010. Il ticket medio nazionale è infatti pari a circa 123.000 euro, mentre era di 114.000 euro nello stesso periodo del 2009. Il ticket medio nazionale, su base semestrale, si stima pari a 124.000 euro. A livello regionale, nel primo trimestre 2010, si registrano valori eterogenei che vanno dal mutuo medio più alto della Toscana (146.000 euro) a quello più basso della Calabria (89.000 euro).

Nel grafico si può notare un aumento del ticket medio in tutte le macroaree.

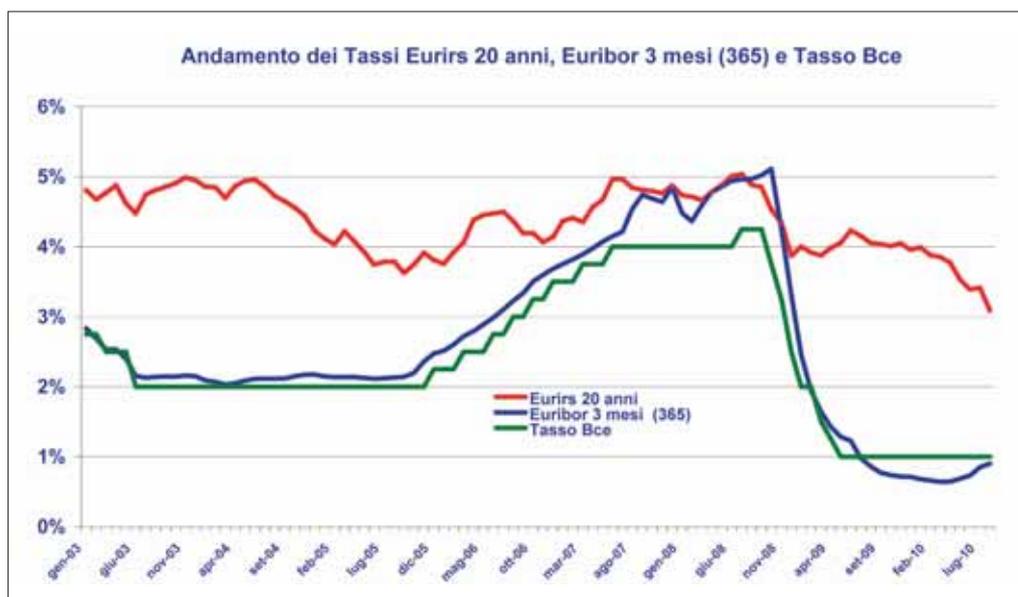


Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Le principali variabili che influenzano le erogazioni: i tassi di interesse

I tassi sono il fattore che maggiormente influenza le erogazioni del mercato dei mutui per le abitazioni. Il loro andamento negli ultimi anni ha subito numerosi cambiamenti: una crescita fino all'ottobre 2008 e la successiva diminuzione determinata dalle iniziative intraprese dalla Banca Centrale Europea per fronteggiare la particolare situazione economica e finanziaria.

Dalla fine del 2005 fino al 2008, il tasso di riferimento è cresciuto di 2,5 punti percentuali, rendendo difficoltosa, per le famiglie che hanno contratto mutui a tasso variabile, la restituzione delle rate. Con le successive politiche anti-crisi, attraverso una graduale riduzione del costo del denaro, la tendenza si è invertita, agevolando le famiglie. Il grafico evidenzia la tendenza che è continuata per tutto il 2009 e 2010. Da maggio 2010 c'è una lieve ripresa del costo del denaro.



Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Il tasso Eurirs a 20 anni, cioè il tasso di riferimento per i mutui fissi, ha iniziato una lenta discesa. Nel mese di settembre 2010 il tasso medio ha registrato dei minimi storici (3,03%). Analizzando l'andamento del tasso Euribor a 3 mesi (parametro di riferimento della maggior parte dei mutui a tasso variabile) è evidente come questo abbia influenzato notevolmente l'importo della rata dei mutui.

La discesa dei tassi

Mese	Tasso Euribor 3 mesi	Importo mutuo 120.000 Euro	Differenza su periodo precedente	Var % su periodo precedente
gen-06	2,51%	709		
gen-07	3,75%	789	80	11%
gen-08	4,48%	838	49	6%
ott-08	5,11%	881	44	5%
gen-09	2,46%	706	-175	-20%
ago-09	0,86%	610	-95	-14%
gen-10	0,68%	600	-10	-2%
ago-10	0,90%	613	13	2%

Le conclusioni

Le erogazioni dei mutui alle famiglie sono in lenta ripresa. L'area Nord Occidentale si conferma prima per erogazioni.

Diminuiscono, nel primo trimestre 2010, le erogazioni della provincia di Milano mentre crescono le erogazioni della capitale che assottiglia il divario con il capoluogo lombardo.

Il mercato è diventato più maturo e le erogazioni avvengono solo in presenza di buone condizioni economiche e finanziarie dei clienti.

Come già detto è in crescita l'importo medio del mutuo e la domanda, benché in calo di 3 punti percentuali su base annua, si mantiene su buoni livelli.

Il tasso di interesse variabile per l'acquisto delle abitazioni al 2,26% a giugno 2010, resta su valori inferiori rispetto alla media europea (2,55%).

Le condizioni dell'offerta rimarranno moderatamente stringenti a causa del perdurare dell'attenzione da parte degli istituti sui criteri di erogazione.

Il mercato è in ripresa

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 es. 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, in alcuni casi si arriva anche a 40 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 78% dei prodotti sul mercato hanno un LTV massimo dell'80%. Normalmente la percentuale dipende dalla finalità e dalla durata del finanziamento.

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 più diretto riferimento a politiche economiche generali dell'istituto di credito ed, in ogni caso, dipende dal costo del denaro acquistato dalla banca.

Le finalità del mutuo

Cos'è il tasso d'interesse?

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.

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.

Come cambiare mutuo?

Le diverse tipologie di mutuo

	Mutuo a Tasso Fisso	Mutuo a Tasso Variabile	Mutuo a Tasso Misto	Mutuo a Tetto Massimo	Mutuo Rata Descrescente	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 una rata che non potrà superare una soglia massima prestabilita.	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 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.

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 all'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.

Come si ottiene un mutuo?

La scelta del notaio

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.

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.

IL PRESTITO VITALIZIO

E' un finanziamento che viene rimborsato integralmente in un'unica soluzione alla scadenza. Esso è assistito da ipoteca di primo grado su immobili residenziali ed è riservato a persone fisiche con età superiore ai 65 anni compiuti. Le caratteristiche principali:

- è necessario costituire un'ipoteca di primo grado sull'immobile di proprietà;

- l'immobile deve avere un valore di oltre 75.000 euro, deve essere di tipo residenziale e non deve essere gravato da vincoli o altre ipoteche;
- il prestito cresce con l'età del richiedente e va da un minimo di 33.000 euro ad un massimo di 750.000 euro.

La somma disponibile viene erogata in misura inferiore a quella finanziata a causa dei costi fissi di istruttoria, notaio, assicurazione, che non verranno pagati direttamente dal mutuatario ma ricavati dal netto erogato dell'operazione. L'unica somma che il cliente deve pagare è quella della perizia immobiliare.

La particolarità del prestito vitalizio è che non si versano né capitale, né interessi fino alla morte del richiedente o all'eventuale vendita della casa. Il prestito vitalizio, ad esempio, può essere richiesto dai genitori per i figli nel caso che questi ultimi abbiano la necessità di avere liquidità per comprarsi la prima abitazione senza gravare sul bilancio familiare.

Gli eredi sono tenuti a rimborsare il capitale e gli interessi in un'unica soluzione entro 12 mesi dalla morte del mutuatario. In caso contrario l'immobile viene venduto dalla banca che rimborsa agli eredi l'eventuale extraprofitto. Con il prestito vitalizio è possibile:

- integrare la propria pensione;
- ottenere una somma necessaria alle proprie esigenze potendo scegliere la destinazione del bene ipotecato;
- non avere rate mensili legate a mutui o finanziamenti da rimborsare. Nel caso in cui il prestito vitalizio sia cointestato, sarà rimborsato solo dopo la scomparsa del più longevo dei due cointestatari.

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 particolare forma di prestito personale

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

I PRODOTTI DI TUTELA DEL CREDITO: LE ASSICURAZIONI

Acquistare una casa oppure stipulare un mutuo 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.

Tutelarsi con una polizza assicurativa

- **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 consulenza per scelte consapevoli

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.

Gli operatori dovranno, attraverso l'esperienza, la preparazione 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 il professionista, gli esponga le sue esigenze, rilasci al mediatore creditizio tutte le informazioni utili perché 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 nel tempo un aumento della qualità del credito e il conseguente miglioramento dell'offerta da parte delle banche.

La consulenza personalizzata

I mediatori creditizi del Gruppo Tecnocasa hanno a disposizione *strumenti innovativi* che consentono loro di fornire una consulenza professionale e di qualità. Il cliente ottiene un servizio *personalizzato* che gli permette di comprendere con chiarezza le caratteristiche dei finanziamenti, permettendogli di scegliere consapevolmente il prodotto più adatto ai suoi bisogni.

ogni agenzia ha un proprio titolare ed è autonoma

Non troverai altre sorprese



Visita il nostro portale
www.tecnocasa.it



**Costruirò per lei
una casa fatta di colori
tanto i colori
non costano
niente**



Visita il nostro portale
www.tecnocasa.it

