

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



Dagli anni 80 insieme, abbiamo reso grande l'emozione di abitare.



Visita il nostro portale
www.tecnocasa.it



Prefazione

Casa Trend è la pubblicazione curata dall'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa che offre un panorama sull'andamento del mercato immobiliare e creditizio.

Attraverso i dati di tutte le agenzie del Gruppo Tecnocasa presenti sul territorio, si analizzano il trend delle compravendite, dei prezzi, dei canoni di locazione, dell'offerta e della domanda immobiliare (con un'analisi demografica delle compravendite) e si forniscono previsioni sui valori delle abitazioni.

Si presenta anche uno spaccato sui mutui e sulle variabili che lo influenzano, sulle tipologie di prodotti di finanziamento esistenti (mutuo, prestito vitalizio, prodotti del credito al consumo), sui diversi tipi di assicurazione che tutelano il credito e sul modello di consulenza di qualità.

L'obiettivo è quello di fornire informazioni chiare, corrette ed utili per tutti coloro che operano nel settore e non solo.

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

Hanno collaborato: Piero Terranova, Giulio Ricò.

Progetto grafico e impaginazione Tecno Diffusion srl

Sommario

Il mercato immobiliare residenziale in Italia	4
Domanda immobiliare	8
Analisi dell' offerta	12
Locazioni immobiliari	13
Previsioni immobiliari	15
Il mercato italiano dei mutui per le abitazioni	16
I prodotti del credito	25
il mutuo	25
il prestito vitalizio	30
i prodotti di credito a consumo	31
i prodotti di tutela del credito	33
Il nuovo modello di consulenza del credito	34

Il mercato immobiliare residenziale in Italia

Questa prima parte dell'anno è stata caratterizzata da una forte incertezza legata all'andamento dei mercati finanziari e alle numerose decisioni che si sono alternate per stabilizzare il quadro economico del Paese. Il risultato ha portato ad un generalizzato disorientamento degli investitori.

Ricordiamo che si è registrata una crescita debole (nel primo trimestre del 2011 si è registrata una crescita del Pil dello 0,1%, nel secondo trimestre dell'anno dello 0,3% e si attende una chiusura dell'anno intorno allo 0,7%), un tasso di disoccupazione che, seppur in leggero miglioramento rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, è intorno all'8% e interessa soprattutto le fasce giovani di età. L'inflazione ad agosto era al 2,8%.

A tutto questo si deve aggiungere che le banche hanno continuato ad attuare una politica di erogazione del credito più attenta e, di conseguenza, anche in questo semestre si è registrato un atteggiamento selettivo relativamente alla solvibilità del cliente e all'importo erogato. Ciò ha contribuito a determinare una diminuzione della disponibilità di spesa da parte dei potenziali acquirenti. A muoversi sul mercato immobiliare infatti sono stati coloro che avevano già un capitale da impiegare nell'acquisto della casa o che hanno fatto ricorso a mutui di importo contenuto.

Segnaliamo poi che da più analisi è emerso che l'incremento della volatilità che ha accompagnato negli ultimi anni i mercati finanziari ha determinato tra i risparmiatori italiani una ricerca di sicurezza. La casa rappresenta per tanti investitori la migliore forma possibile di impiego del risparmio, il cui accumulo negli ultimi anni risulta essere in diminuzione.

Il mercato immobiliare non ha potuto sfuggire ad un quadro macroeconomico ancora instabile e generatore di incertezze.

Infatti, nel primo semestre del 2011, le quotazioni degli immobili in Italia sono ancora diminuite: si registrano valori in leggero ribasso in tutte le realtà territoriali: grandi città, hinterland delle grandi città e capoluoghi di provincia. Anche le compravendite immobiliari residenziali nel primo semestre del 2011 si sono contratte del 5,2%. Continua ad esserci ancora distanza tra domanda ed offerta, cioè tra la disponibilità dei potenziali acquirenti (quest'ultima è in diminuzione nel primo semestre del 2011) e le richieste dei proprietari. Tutto questo ha determinato un aumento delle tempistiche di vendita.

Di seguito alcuni approfondimenti rispetto a:

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

Tempi di vendita stabili

A) TEMPI DI VENDITA

I tempi di vendita si sono ormai stabilizzati intorno a 168 giorni nelle grandi città, 198 giorni nei capoluoghi di provincia e 208 giorni nell'hinterland delle grandi città.

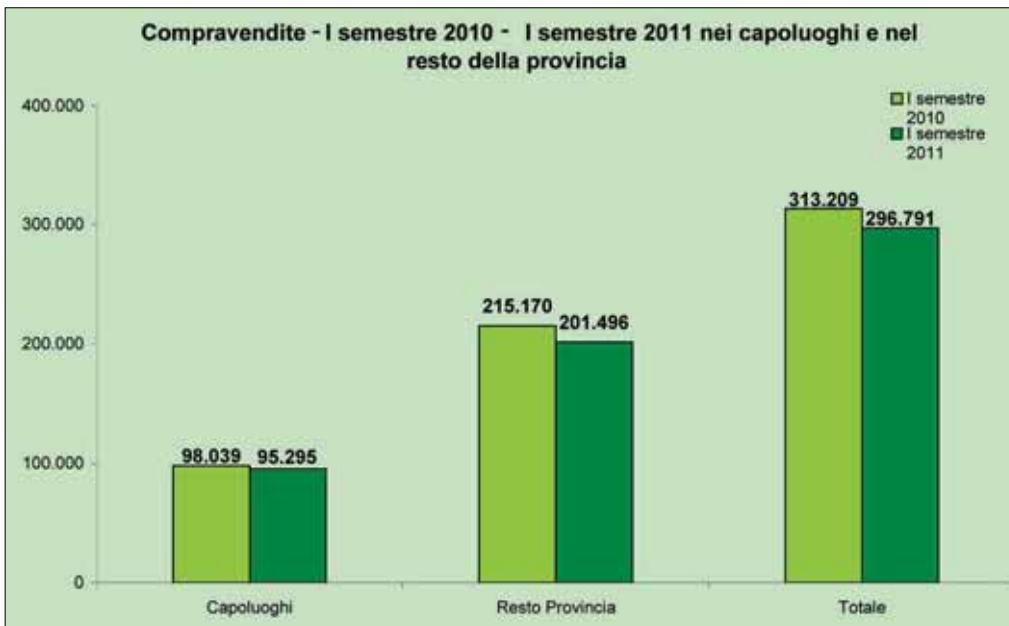
Nelle realtà metropolitane i tempi di vendita, anche se in aumento, sono più brevi rispetto alle altre, grazie ad un maggior dinamismo del mercato.

I tempi di vendita maggiori si registrano a Palermo (203 giorni), Verona (196 giorni) e Bari (185 giorni).

B) ANDAMENTO DELLE COMPRAVENDITE

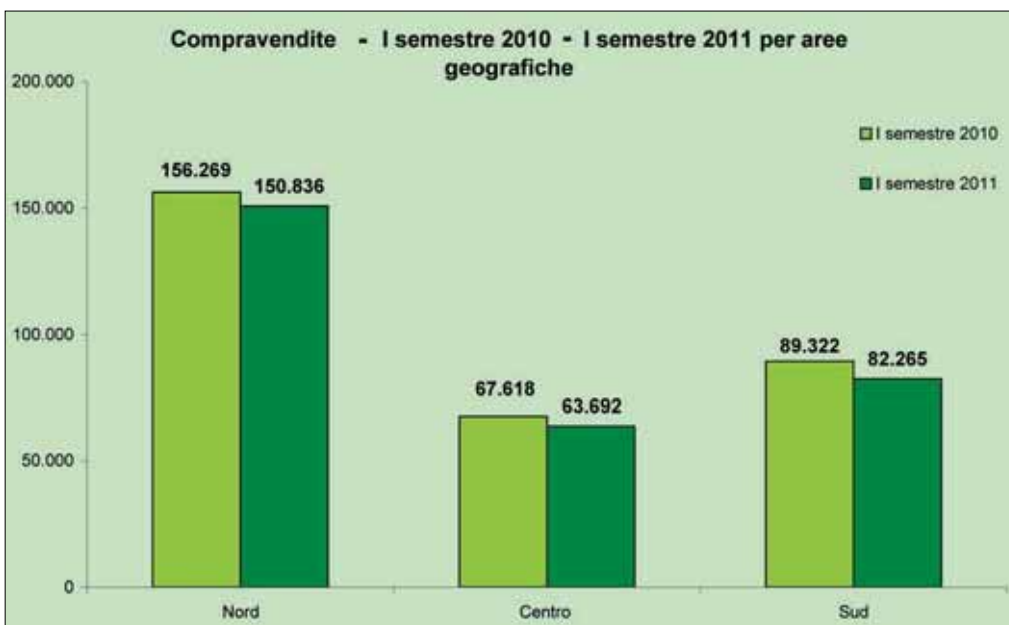
Nel primo semestre del 2011 in Italia le compravendite residenziali sono state 296.791, in diminuzione rispetto al primo semestre del 2010 del 5,2%. Se si distingue tra comuni capoluogo e resto della provincia si vede che la contrazione dei volumi è stata più elevata tra i comuni non capoluogo di provincia (-6,4%) rispetto ai capoluoghi di provincia (-2,8%).

Le compravendite residenziali sono in diminuzione



Fonte: Agenzia del Territorio

La ripartizione per aree geografiche vede un ridimensionamento maggiore delle compravendite nel sud Italia (-7,9%). Seguono il centro Italia (-5,8%) ed il nord Italia (-3,5%).



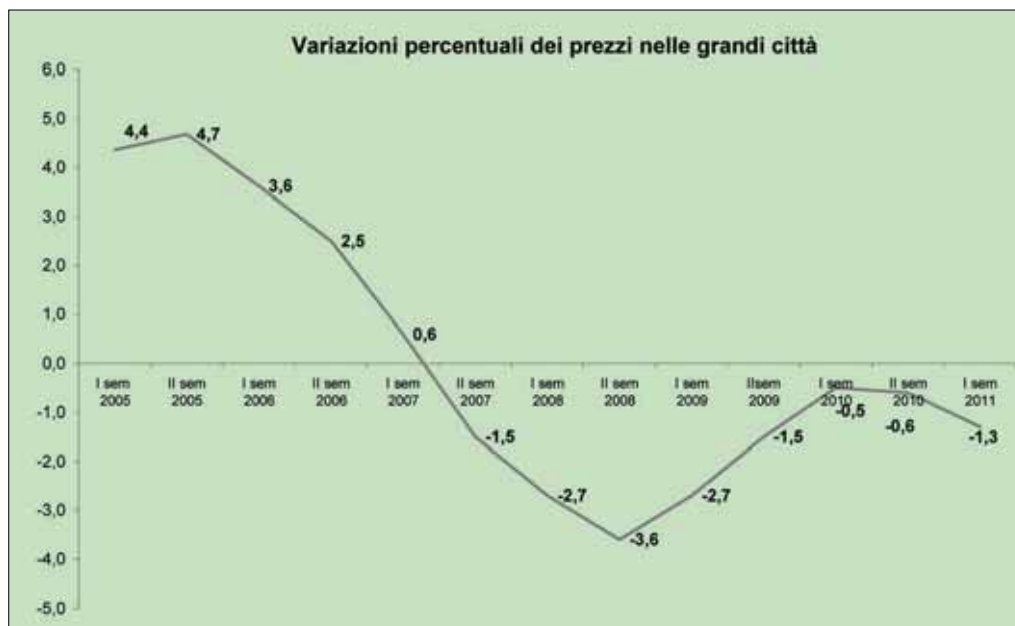
Fonte: Agenzia del Territorio

C) ANDAMENTO DELLE QUOTAZIONI

Le quotazioni immobiliari, nel primo semestre del 2011, hanno subito una contrazione dell'1,3%, con un lieve peggioramento rispetto al semestre precedente.

(Le rilevazioni sono state effettuate attraverso il Sit - il Sistema Informativo Tecnocasa. Sono state rilevate 5910 zone e sono stati raccolti 50 mila dati).

Andamento delle quotazioni nelle grandi città



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Variazione percentuale dei prezzi nelle grandi città

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

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

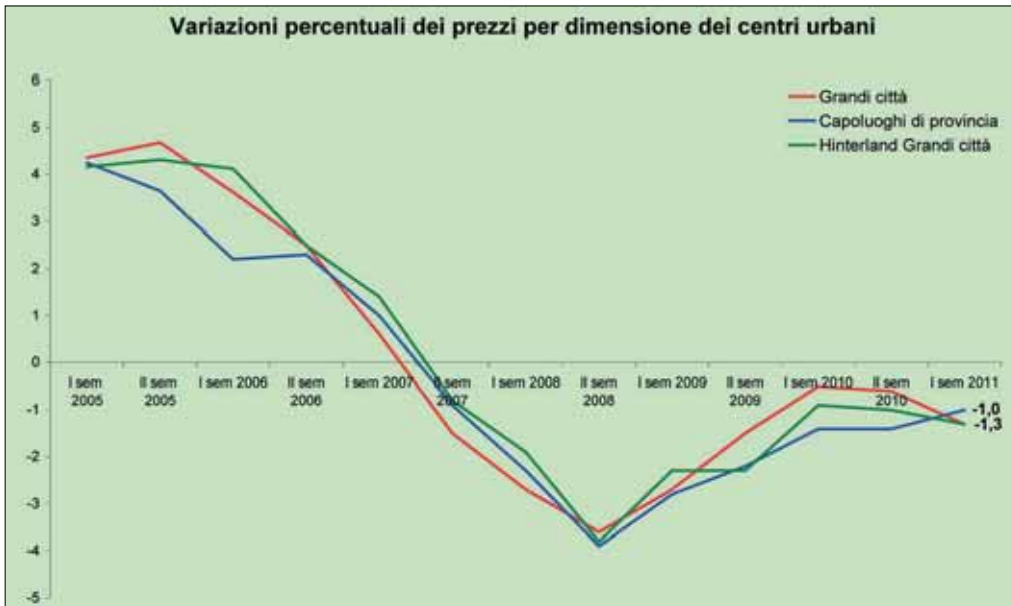
Come si può vedere dalla tabella le città che hanno segnalato il ribasso più accentuato dei valori sono state Bari con -5,6% e Napoli con -2,2%. A Milano e a Roma i valori sono rimasti sostanzialmente stabili.

Nelle grandi città si è registrato un andamento abbastanza simile tra le aree periferiche, le aree semicentrali e quelle centrali. Infatti, ancora una volta, la qualità abitativa è stata premiata dai potenziali acquirenti, soprattutto da chi ha realizzato acquisti migliorativi. Le abitazioni di qualità medio-bassa hanno subito sconti sempre più importanti rispetto al prezzo iniziale richiesto dai venditori, per cui le compravendite si sono concluse a prezzi più bassi rispetto al passato. Questo si è verificato a prescindere dalle zone. Le top location caratterizzate da un'offerta immobiliare di prestigio non hanno subito alcuna perdita di valore. L'analisi realizzata 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.

Spostando l'analisi sul profilo dimensionale sono state le grandi città e l'hinterland delle grandi città ad evidenziare la diminuzione più sensibile dei valori con -1,3%. A seguire i capoluoghi di provincia con -1,0 %.

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.

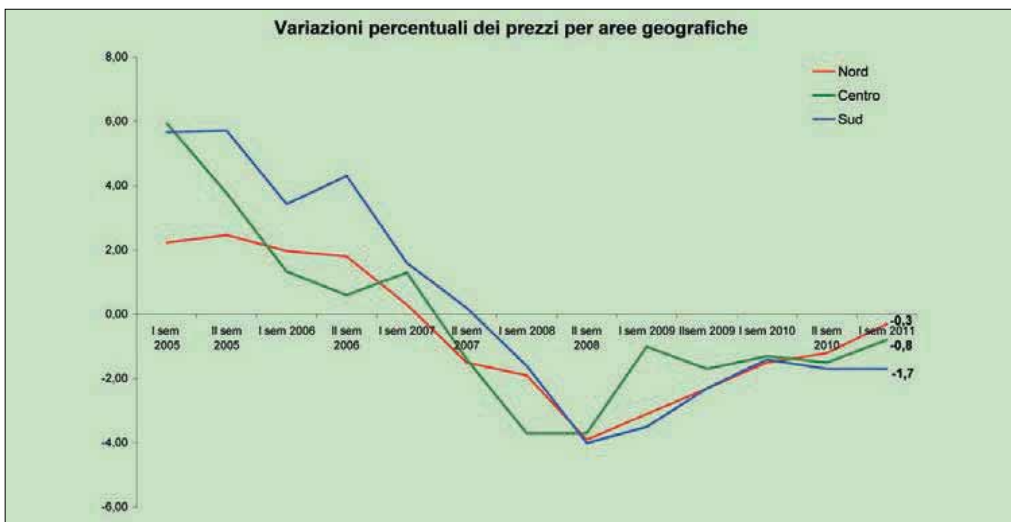
Andamento delle quotazioni per dimensione delle aree urbane



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

L'analisi per aree geografiche evidenzia una contrazione maggiore per le città del sud Italia (-1,7%), seguite da quelle del centro Italia (-0,8%) e da quelle del nord Italia (-0,3%). In tutte e tre le realtà si registra comunque un risultato migliore di quanto registrato nel semestre precedente.

Nel sud Italia, in modo particolare, abbiamo notato che è stata la difficoltà di accesso al credito e l'ottenimento di mutui di basso importo a determinare una contrazione dei valori degli immobili. La presenza di un elevato livello di disoccupazione, di numerose famiglie monoreddito, di lavoratori precari ha determinato questo risultato.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Andamento delle quotazioni per aree geografiche

Tipologie richieste, motivo acquisto ed analisi socio-demografiche

Al nord Italia le località che hanno registrato il ribasso maggiore dei prezzi sono state Rimini (-4,3%), Lecco (-3,9%) e Parma (-3,5%). Tra le realtà in aumento ci sono Verbania (+6,9%) e Biella (+3,5%).

Nel sud Italia le località con valori al ribasso più sensibili sono state Enna (-10%), Barletta (-7,2%), Olbia (-7,2%) e Cosenza (-7,1%). In aumento si segnalano Taranto (+8,4%) e Messina (+2,9%).

Al centro Italia le contrazioni dei prezzi più forti si sono avute a Pistoia (-4,1%) e Frosinone (-3%). In aumento i valori di Lucca (+3%).

Domanda immobiliare

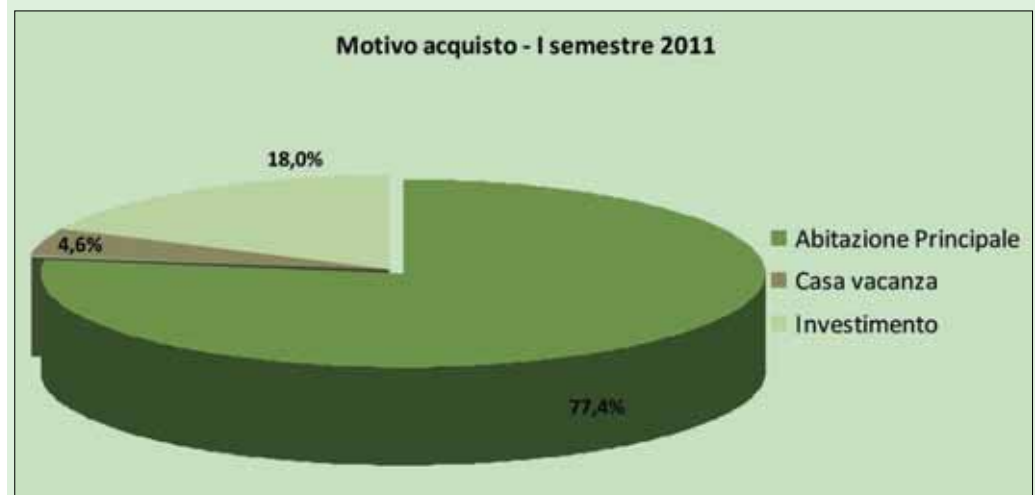
Nel primo semestre del 2011 gli operatori immobiliari hanno registrato ancora fiducia e volontà di acquisto anche se, coloro i quali riescono ad acquistare, sempre più spesso devono contare su un capitale iniziale a disposizione. Inoltre la concessione di un mutuo, sottoposta a criteri sempre più attenti da parte degli istituti di credito, ha contribuito non solo a contrarre la disponibilità di spesa dei potenziali acquirenti ma anche a limitare l'accesso al mercato in assenza di determinati requisiti reddituali. Restano dunque le difficoltà per tutti coloro che hanno dovuto ricorrere al finanziamento con elevate percentuali di intervento. Difficoltà acuite soprattutto per i monoreddito, gli immigrati e i lavoratori precari, oramai da semestri poco presenti come protagonisti sul mercato immobiliare.

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

ANALISI DELLE COMPRAVENDITE REALIZZATE DALLE AGENZIE DEL GRUPPO TECNOCASA - Primo semestre 2011

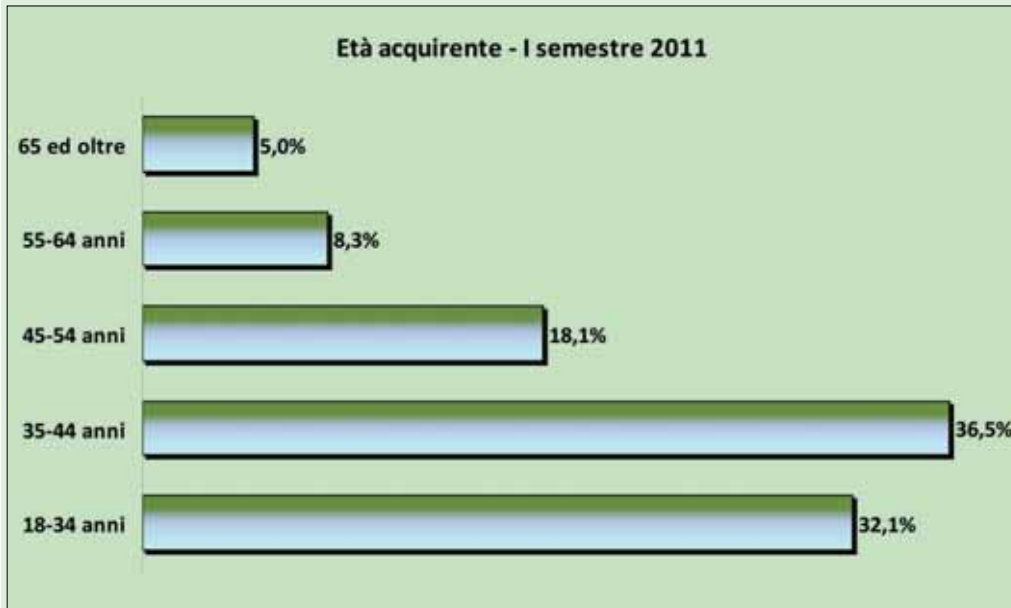
Si evidenzia ancora una volta una prevalenza di acquisti di abitazione principale (77,4%), seguite da quelle ad uso investimento (18%) ed infine dalla casa vacanza (4,6%).

Rispetto allo stesso semestre dell'anno scorso sono in aumento coloro che hanno acquistato l'abitazione principale (da 73,4% a 77,4%), in diminuzione gli acquisti di seconda casa (da 5,9% a 4,6%) e della casa per investimento (da 20,7% a 18%).



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

L'analisi delle compravendite in base all'età dell'acquirente evidenzia che la maggioranza degli acquirenti ha un'età compresa tra 35 e 44 anni (36,5%), a seguire i giovani di età compresa tra 18 e 34 anni (32,1%). Questi ultimi sono in aumento rispetto alla primo semestre del 2011 passando da 28,4% a 32,1%. Stabile la percentuale di chi acquista nella fascia di età compresa tra 45 e 54 anni. Infatti giovani che hanno raggiunto la stabilità lavorativa, con l'aiuto di un mutuo e l'apporto economico dei genitori, hanno preferito acquistare l'abitazione. In diminuzione gli acquisti nella fascia di età compresa tra 55 e 64 anni, passata da 13% a 8,3%.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Incrociando i dati, tra la motivazione dell'acquisto e l'età dell'acquirente emerge che gli investitori prevalgono nella fascia di età compresa tra 45 e 54 anni, mentre la casa vacanza vede una maggioranza di acquirenti nella fascia di età compresa tra 55 e 64 anni.

Interessante il dato che analizza gli acquirenti in base allo stato civile: il 52,5% di chi acquista l'abitazione è rappresentato da famiglie, ma rispetto ad un anno fa questa percentuale è in calo (era a 58,6%) mentre aumenta la percentuale di chi acquista casa tra i single (38,1%) e i divorziati/separati (6,7%).

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

La quasi totalità dei potenziali acquirenti è stata 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. Dalle nostre analisi è risultato che nei quartieri dove le abitazioni sono più vetuste le quotazioni sono diminuite maggiormente.

Le tipologie usate si prestano maggiormente alla negoziabilità del prezzo e a loro favore gioca anche il fatto che è stato possibile usufruire delle agevolazioni del 36% per le spese sostenute fino a 48 mila euro.

Gli investimenti per la riqualificazione del patrimonio abitativo, secondo l'Ance, rappresentano il 60% degli investimenti in abitazioni.

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.

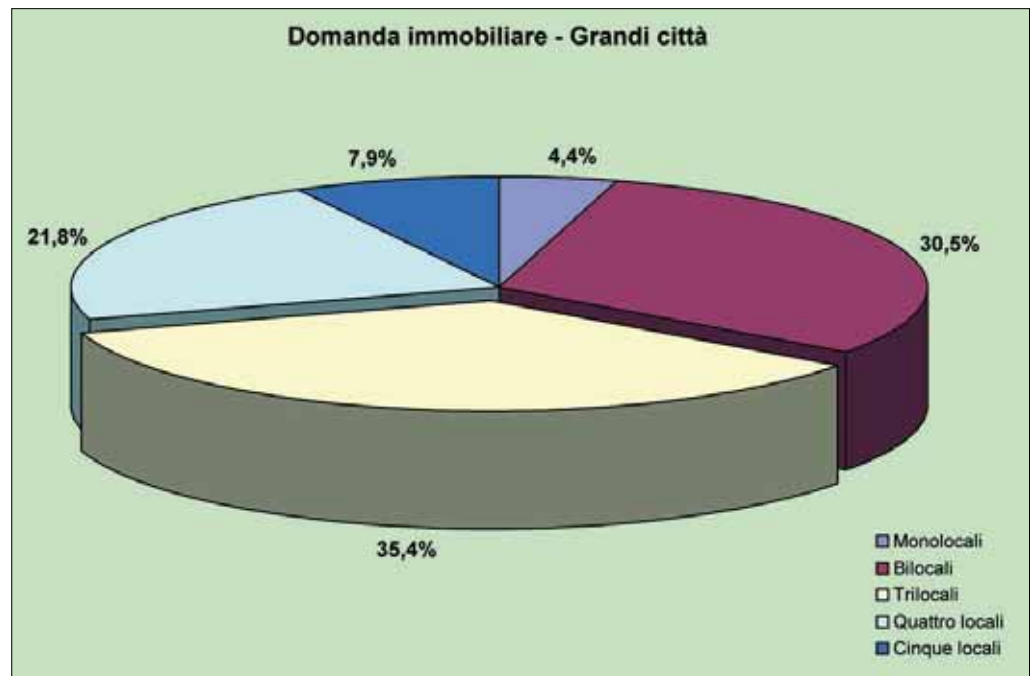
Gli acquirenti hanno preferito le soluzioni poste ai piani alti, luminose, con spazi esterni, inserite in decorosi contesti condominiali, posizionate in zone tranquille e poco trafficate. Lo stato di conservazione del condominio o del palazzo in cui l'immobile è ubicato resta un elemento determinante nelle decisioni di acquisto.

Sempre più richiesta la presenza dei doppi servizi.

L'analisi della domanda immobiliare registra sempre una maggiore concentrazione delle richieste abitative per il trilocale (35,4%) in leggera diminuzione rispetto a sei mesi fa.

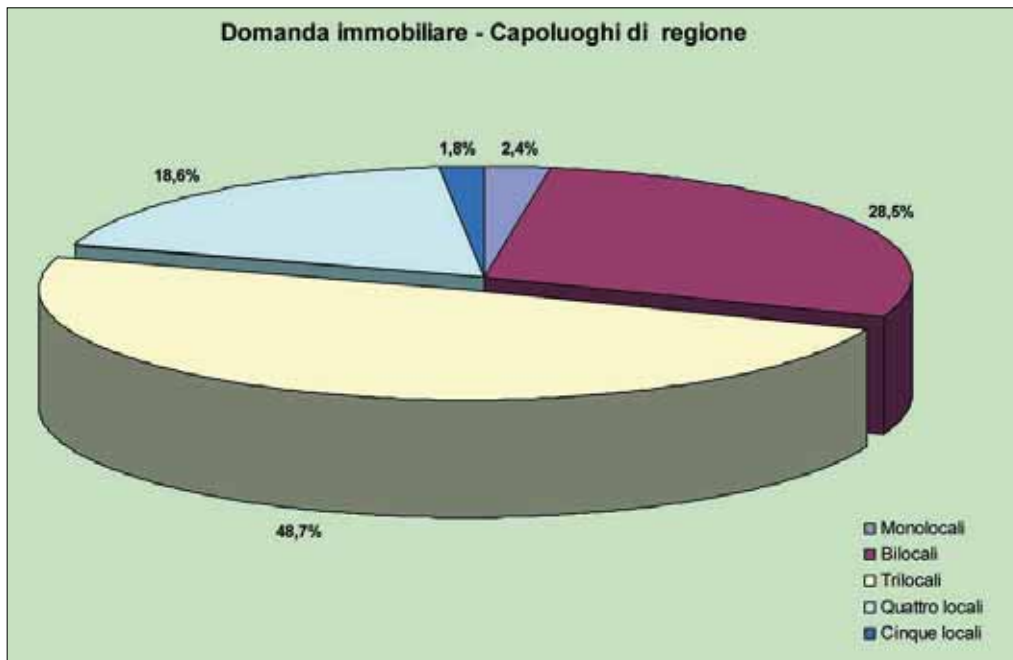
Un aumento della distribuzione delle richieste interessa il bilocale: è passata da 30% a 30,5%. Interessante notare che il bilocale che è sempre stata la tipologia più richiesta a Roma, Milano e Napoli, ha visto in questo semestre la massima concentrazione anche a Torino. In tutte queste metropoli è sempre il bilocale ad aver registrato il maggiore incremento della domanda.

Tipologie abitative richieste



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Anche nei capoluoghi di regione la tipologia immobiliare che raccoglie la maggioranza delle richieste è il trilocale (48,7%), in aumento dello 0,4% rispetto a gennaio 2011. Anche in queste realtà territoriali si registra un incremento della percentuale della domanda sui bilocali.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Dal lato della disponibilità di spesa si registra nelle grandi città una maggiore concentrazione nella fascia compresa tra 170 e 249 mila euro ma occorre segnalare un aumento della percentuale delle richieste nella fascia di spesa inferiore a 119 mila euro, a conferma della diminuita disponibilità di coloro che hanno deciso di comprare in questa prima parte dell'anno.

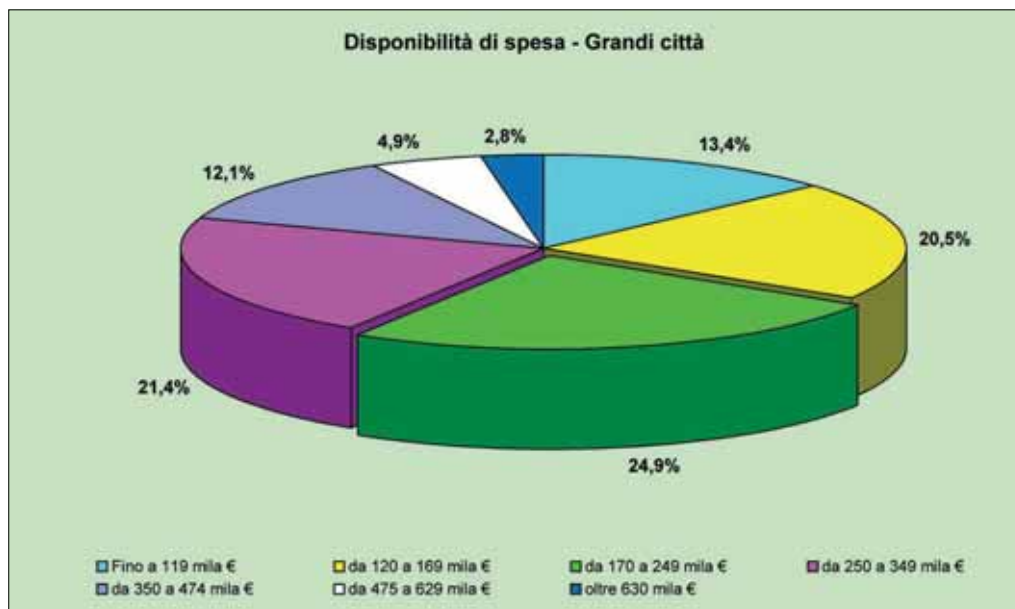
Le fasce di spesa considerate sono:

- 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

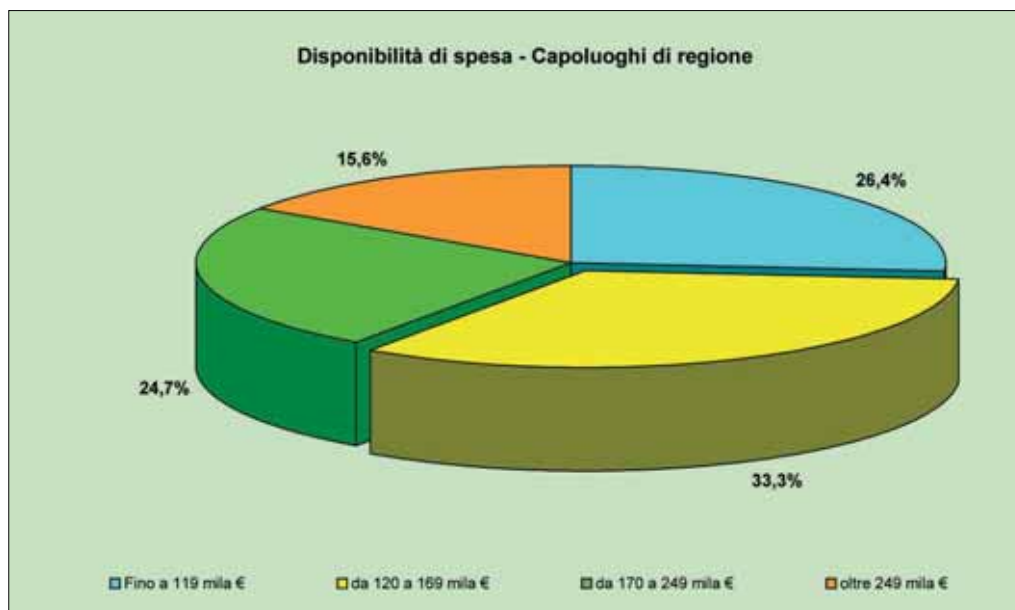
Nelle grandi città la concentrazione più elevata delle richieste si è registrata nella fascia di spesa compresa tra 170 e 249 mila euro. Chi esprime questo budget di spesa ricerca bilocali e trilocali. Inoltre da gennaio 2011 a luglio 2011 si registra una maggiore concentrazione nelle fascia di spesa che non supera i 120 mila euro. Questo spiega, in parte, la distanza ancora esistente tra la disponibilità dei potenziali acquirenti e le richieste dei proprietari.

L'analisi della disponibilità di spesa nei capoluoghi di regioni (che non sono grandi città) evidenzia una maggiore concentrazione delle richieste nella fascia di spesa tra 120 e 169 mila euro nella quale si è registrato un aumento dell'1,5%.

Analisi delle fasce di spesa



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Analisi dell'offerta

L'analisi dell'offerta rileva una presenza maggiore di trilocali sul mercato con il 32,7%, a seguire i bilocali con il 26,8%, i quattro locali con il 22%, i cinque locali con il 12,2% ed infine i monolocali con il 6,3%.

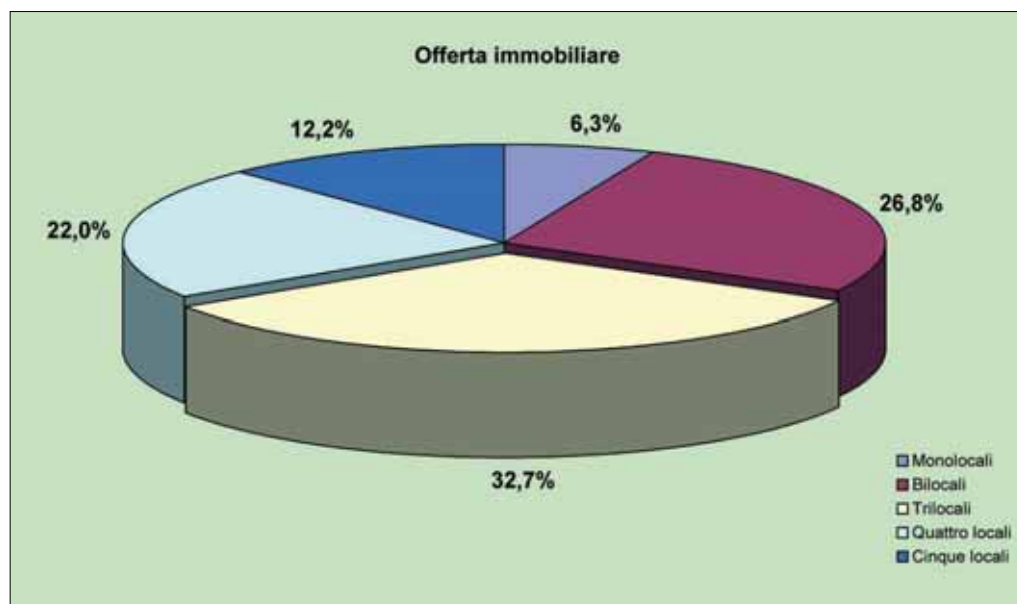
L'offerta di immobili sul mercato è in crescita e questo è dovuto all'aumento degli immobili in vendita sul mercato.

Nel 2010 secondo Ance gli investimenti in costruzioni si sono ridotti del 6,4%.

Nel 2011 gli investimenti in abitazioni diminuiranno del 2% in termini reali.

La produzione di nuove abitazioni diminuirà del 5,9% in termini di quantità e gli investimenti nel recupero abitativo aumenteranno dello 0,5% in termini reali.

Analizzando l'offerta da gennaio a luglio si registra un aumento della concentrazione di bilocali (+1,2%), monocali (+0,3%) e quattro locali (+0,2%).



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Locazioni immobiliari

Nel primo semestre del 2011 i canoni di locazione hanno registrato una diminuzione dei valori dello 0,4% sui trilocali e sui bilocali.

Anche nelle grandi città si segnala una contrazione dei valori dello 0,1% per i bilocali e dello 0,3% per i trilocali. Segnali leggermente positivi arrivano da Bari (+1,4% per i bilocali e +2% per i trilocali).

Per quanto riguarda i valori medi quelli più elevati si registrano a Roma (850 euro al mese per un bilocale e 1050 euro al mese per un trilocale) e a Milano (750 euro al mese per un bilocale e 1030 euro al mese per un trilocale).

Anche in questo semestre tra coloro che alimentano la domanda di immobili in affitto si registrano numerosi casi di persone che non riescono ad accedere al mercato del credito. Nonostante questo però i canoni non sono aumentati a causa di una minore disponibilità di spesa dei potenziali inquilini e della maggiore offerta di abitazioni sul mercato.

L'analisi demografica di coloro che cercano casa in affitto ha evidenziato che: nel primo semestre del 2011 il 45,6% è rappresentato da single, il 37,4% da coniugati, il 13,3% da separati.

Per quanto riguarda le fasce di età il 48% di coloro che cercano casa in affitto ha un'età compresa tra 18 e 34 anni, il 27,2% ha un'età compresa tra 35 e 44 anni.

Il 62% di chi cerca in affitto lo fa per trovare l'abitazione principale, seguono coloro che cercano casa in affitto per motivi legati a trasferimenti di lavoro (34,8%) ed, infine, ci sono coloro che si trasferiscono per motivi di studio (3,3%).

Quanto alle tipologie di contratto di locazione, quello più praticato è il canone di tipo libero (4+4), seguito da quello ad uso transitorio e infine da quello concordato (questa tipologia di contratto è in aumento rispetto al primo semestre dell'anno).

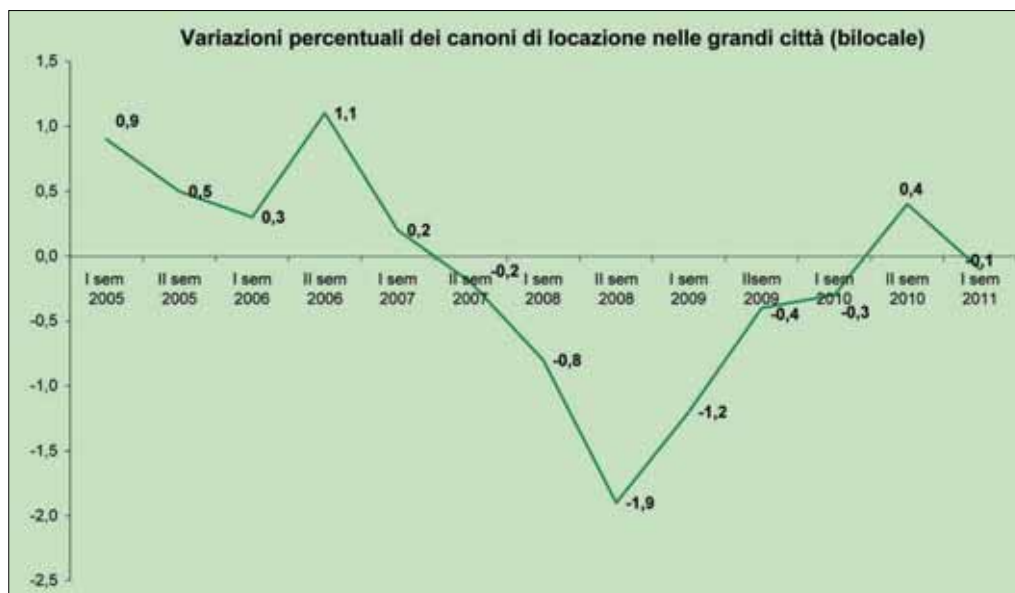
La domanda di abitazioni in affitto si concentra in particolare sui bilocali (41,8%), a seguire il trilocale (35,7%).

Tipologie abitative presenti sul mercato

Andamento dei canoni di locazione

In questo semestre non sono emerse particolari novità. Infatti resta la maggiore rigidità da parte dei proprietari degli immobili nell'affittare. Si desiderano sempre maggiori garanzie sull'affidabilità dell'inquilino e la continuità dei pagamenti dei canoni di locazione.

Anche i potenziali locatari sono sempre più esigenti nella ricerca dell'immobile e si evidenzia una maggiore facilità di affitto per le soluzioni di "qualità", dove per qualità si intende non solo lo stato di conservazione dell'immobile ma anche la qualità dell'arredamento, la presenza di ambienti luminosi e di servizi in zona. La presenza del riscaldamento autonomo è apprezzata perché consente una riduzione dei costi condominiali.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Variazione percentuale dei canoni di locazione nelle grandi città nel primo semestre 2011

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

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Canone medio di locazione mensile nelle grandi città nel primo semestre 2011

Città	Bilocale	Trilocale
Bari	450	600
Bologna	525	625
Firenze	650	750
Genova	425	525
Milano	750	1025
Napoli	600	750
Palermo	425	525
Roma	850	1075
Torino	400	525
Verona	475	550

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Previsioni immobiliari

L'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa ha aggiornato le previsioni per il 2011 in base ai nuovi elementi raccolti sull'andamento del mercato immobiliare nei primi sei mesi dell'anno in corso.

Il quadro si presenta meno positivo rispetto a quello prospettato ad inizio anno: infatti le nuove previsioni ci indicano ancora una lieve contrazione dei prezzi compresa tra -3% e -1%.

E' certo che gli italiani desiderano acquistare casa, ma devono considerare la disponibilità di un capitale (gli ultimi dati parlano anche di una diminuzione della capacità di risparmio), la possibilità di ottenimento di un mutuo e, in alcuni casi, l'incertezza lavorativa.

D'altra parte è importante, per restituire dinamismo al mercato immobiliare, colmare la distanza ancora esistente tra domanda e offerta attraverso un'analisi approfondita della capacità di spesa del potenziale acquirente e una valutazione corretta del valore dell'immobile in vendita.

Sono questi gli elementi con cui in futuro si dovrà confrontare chi vorrà vendere o acquistare un immobile.

Previsioni per il 2011 - Grandi città

Città	Variazioni dei prezzi
Bari	Da -7% a -5%
Bologna	Da -3% a -1%
Firenze	Da -2% a 0%
Genova	Da -2% a 0%
Milano	Da -2% a 0%
Napoli	Da -4% a -2%
Palermo	Da -2% a 0%
Roma	Da -2% a 0%
Torino	Da -2% a 0%
Verona	Da -2% a 0%

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

**Rallenta la
crescita
economica**

Il mercato italiano dei mutui per le abitazioni

IL CONTESTO MACROECONOMICO DI RIFERIMENTO: L'ECONOMIA MONDIALE

Nel secondo trimestre del 2011 l'economia mondiale continua a espandersi seppur ad un ritmo inferiore rispetto a quanto rilevato nel primo trimestre dell'anno e durante il 2010.

La decelerazione è il riflesso di un andamento economico mondiale a due velocità: da un lato la crescita nei paesi emergenti che permane solida anche se in lieve calo. Dall'altro lato una contrazione economica in alcune delle principali economie avanzate causata da fattori contingenti legati ad esempio al terremoto in Giappone, ad un costo elevato delle materie prime, a fattori economici riferibili alle economie di alcuni stati sovrani e alle difficoltà di ripresa del mercato del lavoro. L'andamento positivo delle economie emergenti, in primis Cina e India, sono state così compensate dalla contrazione delle attività in Giappone, Stati Uniti ed Europa. Le recenti e rinnovate tensioni nei mercati finanziari stanno influenzando il clima di fiducia delle famiglie e delle imprese impattando quindi negativamente sulla crescita. Secondo l'Eurostat, nel secondo trimestre del 2011, il PIL in termini reali dell'area euro è cresciuto dello 0,2% rispetto al precedente periodo. Un calo dei consumi dovuto alla debolezza della domanda e al deterioramento del potere d'acquisto delle famiglie sono tra le cause principali del rallentamento rispetto a quanto rilevato nel primo trimestre (+0,8%).

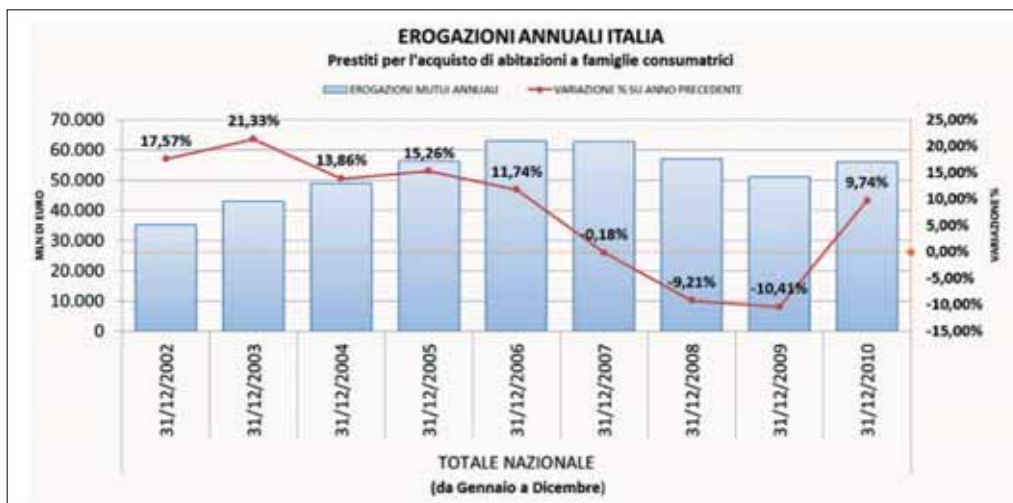
IL MERCATO DEI FINANZIAMENTI ALLA FAMIGLIA PER L'ACQUISTO DELL'ABITAZIONE

Il 2010: un anno positivo

Il volume delle erogazioni relative all'acquisto di abitazioni da parte delle famiglie italiane nel 2010 è stato pari a poco più di 56 miliardi di euro, con una variazione positiva del 9,74% rispetto ai volumi erogati nell'anno 2009. I volumi erogati includono anche i mutui di sostituzione/surroga, benché in continuo calo rispetto al 2009. Secondo fonti interne all'Ufficio Studi Tecnocasa - sezione mediazione creditizia hanno rappresentato nel 2010 circa il 12% dei volumi.

E' necessario premettere che il mercato dei finanziamenti alle famiglie per l'acquisto dell'abitazione viene da un ciclo di ribassi annui che dura dal 2006. Allora infatti si toccò il picco storico delle erogazioni con volumi molto vicini ai 63 miliardi di euro. Le erogazioni hanno da allora iniziato una fase di discesa fino a toccare il minimo annuo nel 2009 quando i volumi si sono attestati a poco più di 51 miliardi di euro. In questa fase, durata tre anni, il mercato ha quindi ceduto circa il 20% rispetto ai massimi. Nel 2010 è ripresa la crescita dei volumi e guardando attentamente le rilevazioni (di cui al successivo grafico) possiamo notare che, nello scorso anno, sono state dimezzate le perdite accumulate nel triennio precedente. I livelli di erogazioni registrati nel 2010 sono infatti di poco superiori a quelli rilevati nell'anno 2005, periodo in cui il mercato dei finanziamenti alle famiglie per l'acquisto dell'abitazione era considerato vivace e solido. Il mercato ha dato chiari segnali di ripresa e una crescita graduale e sostenibile appare possibile anche se non sono da sottovalutare i segnali di ridimensionamento della crescita economica in precedenza evidenziati.

**Crescono
nel 2010 le
erogazioni di
mutui**



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia (dati al 21-07-2011)

Il 2011: il primo trimestre è improntato alla stabilità

Volumi erogati in Italia

Passando ad analizzare le prime rilevazioni riguardanti l'anno in corso evidenziamo che le famiglie italiane hanno ricevuto finanziamenti per l'acquisto dell'abitazione per **13.502,32** milioni di euro nel primo trimestre del 2011. Rispetto allo stesso trimestre del 2010 si registra dunque un incremento delle erogazioni dell'**1,28%** per un controvalore di 170,67 mln di euro. E' quanto emerge dall'ultima pubblicazione dei dati statistici di Banca d'Italia usciti nel dettaglio il 21 luglio 2011. Dopo la battuta di arresto del IV trimestre 2010, quando si era registrato un calo di poco superiore al 2%, torna il segno positivo sui mercati del credito alla famiglia per l'acquisto di abitazione, crescita trimestrale che aveva contraddistinto i mercati dal quarto trimestre dell'anno 2009.

Nel periodo che va da Aprile 2010 a Marzo 2011 rileviamo che alle famiglie italiane sono stati erogati finanziamenti per l'acquisto di abitazioni per **56.187,75** mln di euro. Da ritenersi quindi buoni i volumi sui 12 mesi in crescita rispetto alla chiusura d'anno del trimestre precedente del **+0,3%**. Se confrontata con quanto registrato alla fine del primo trimestre nell'anno 2010, sempre sull'orizzonte cumulato di 12 mesi, la crescita annua rilevata è pari al **5,45%**.

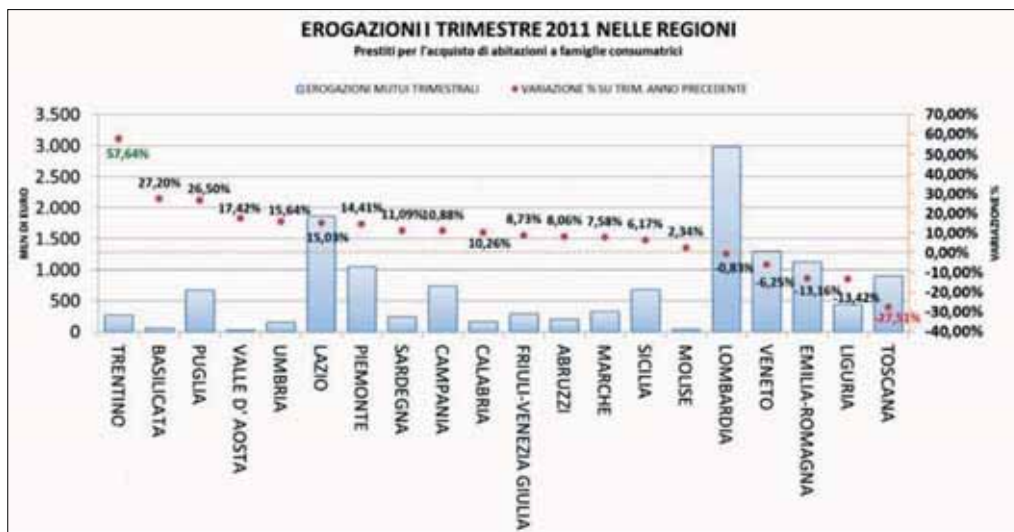
Prosegue la crescita anche nei primi mesi del 2011



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia (dati al 21-07-2011)

Volumi erogati nelle Regioni

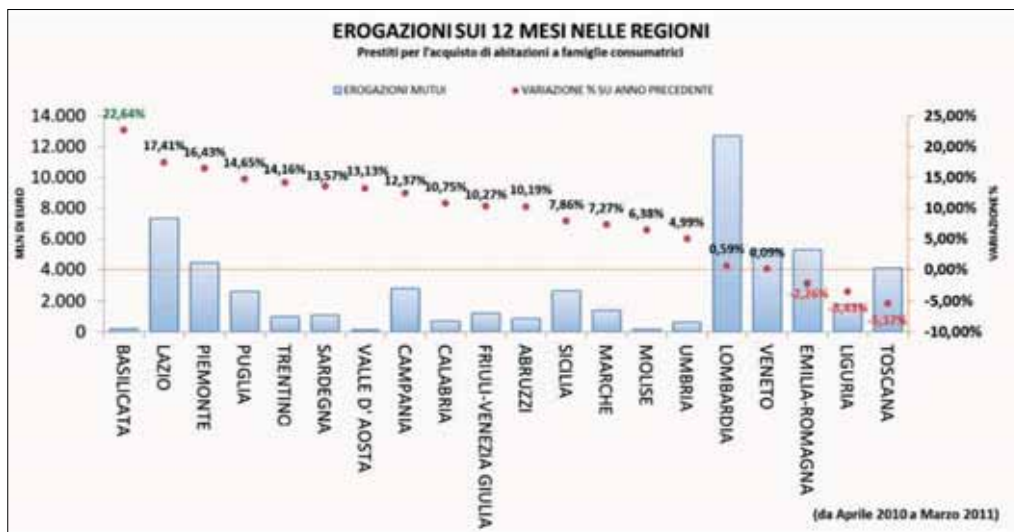
L'andamento delle erogazioni nel primo trimestre 2011 ha visto 15 regioni su 20 incrementare le erogazioni rispetto al medesimo trimestre del 2010. In particolare spicca l'ottima performance della regione Trentino Alto Adige, migliore fra tutte con un incremento di oltre il +57%. Seguono Basilicata con oltre il +27% e Puglia con +26,50%. Tra le regioni che hanno fatto rilevare un decremento delle erogazioni il dato di spicco è quello della Toscana. Nella regione infatti le erogazioni sono calate di oltre il 27%. In calo anche Liguria ed Emilia Romagna dove le contrazioni sono andate oltre il 13%.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia (dati al 21-07-2011)

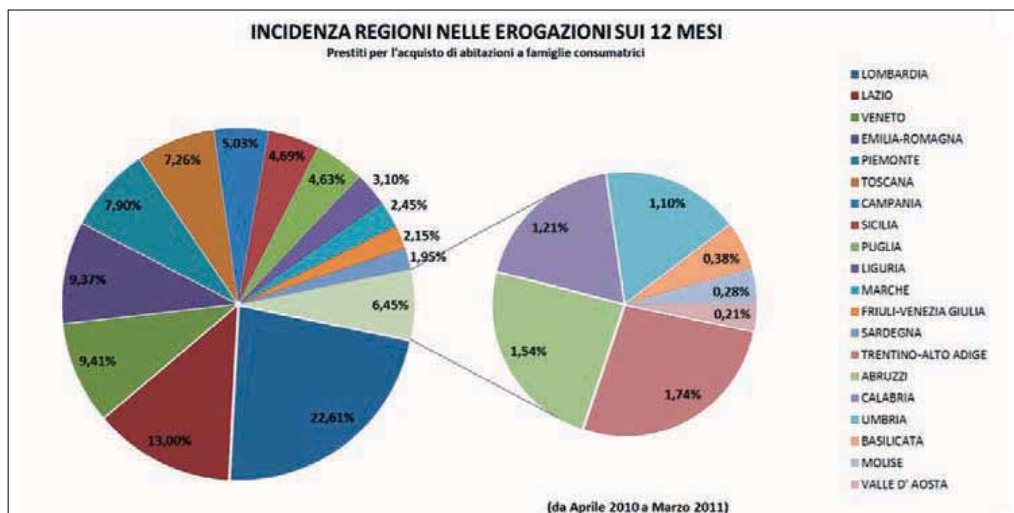
Basilicata, Lazio e Piemonte guidano la crescita delle erogazioni

Nell'aggregato degli ultimi dodici mesi è possibile notare che non tutte le regioni d'Italia abbiano registrato un aumento delle erogazioni. La regione che più di tutte è cresciuta è la Basilicata che ha visto sui dodici mesi un incremento delle erogazioni di oltre il 22%, seguita da Lazio, oltre il 17%, e Piemonte, oltre il 16%. Contrazioni invece sono state registrate in Toscana (-5%), Liguria (oltre -3%) e in Emilia Romagna (un calo di poco superiore a -2%).



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia (dati al 21-07-2011)

Dal punto di vista dell'incidenza rispetto al totale erogato la Lombardia resta la regione che maggiormente contribuisce ai volumi nazionali con il 23,59%, seguita da Lazio 12,59% ed Emilia Romagna 9,60%. Valle d'Aosta, Molise e Basilicata sono quelle che anche per ovvie ragioni di dimensioni pesano meno, rispettivamente con 0,20%, 0,27% e 0,35%.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia (dati al 21-07-2011)

Volumi erogati nelle province

A livello provinciale su 110 province analizzate se ne riscontrano 59 che hanno evidenziato un aumento delle erogazioni, in particolare tra le grandi province gli incrementi più importanti sono stati registrati a Bolzano +80,87%, Terni +46,99% e Trento +42,46%. Tra le contrazioni maggiori invece Lucca con -60,55%, Pisa -48,10% e la provincia di Modena con -35,73%. Di seguito l'andamento delle prime dieci province per volumi erogati nel I trimestre 2011.

PROVINCIA	EROG. I° Trim. 2011*	VAR. % SU I° Trim. 2010
ROMA	1.641,32	14,37%
MILANO	1.400,92	-4,11%
TORINO	619,28	23,66%
NAPOLI	467,33	13,02%
BOLOGNA	306,29	-8,97%
BARI	304,77	14,51%
BERGAMO	302,43	-15,30%
BRESCIA	290,84	-4,86%
FIRENZE	290,32	-1,80%
TREVISO	278,99	21,86%

* MLN di euro - Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia (dati al 21-07-2011)

**Lombardia
maggior regione
per volumi erogati**

**La capitale
prima provincia
per volumi erogati**

Lieve contrazione dell'importo medio erogato

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 2011, a livello nazionale, è stata rilevata una lieve contrazione del ticket medio di mutuo rispetto a quanto era stato rilevato durante lo scorso trimestre. Il ticket medio nazionale si è attestato a circa 124.600 euro. Rispetto a quanto rilevato nel quarto trimestre 2010 (124.700 euro) si è dunque riscontrato un calo quantificabile in circa 100 euro (-0,08%). Il calo non risulta comunque uniforme per tutte le macroaree che compongono il territorio nazionale, cala infatti nella macroarea meridionale, -2,94%, e cresce nella macroarea Nord-Orientale, +3,38%. Di seguito il dettaglio per tutte le macroaree.

MACROAREA	I° trim. 2011	IV trim. 2010	var %
ITALIA NORD-OCCIDENTALE	121.600,00	124.600,00	-2,41%
ITALIA NORD-ORIENTALE	134.600,00	130.200,00	3,38%
ITALIA CENTRALE	135.900,00	135.600,00	0,22%
ITALIA MERIDIONALE	108.800,00	112.100,00	-2,94%
ITALIA INSULARE	112.400,00	110.600,00	1,63%

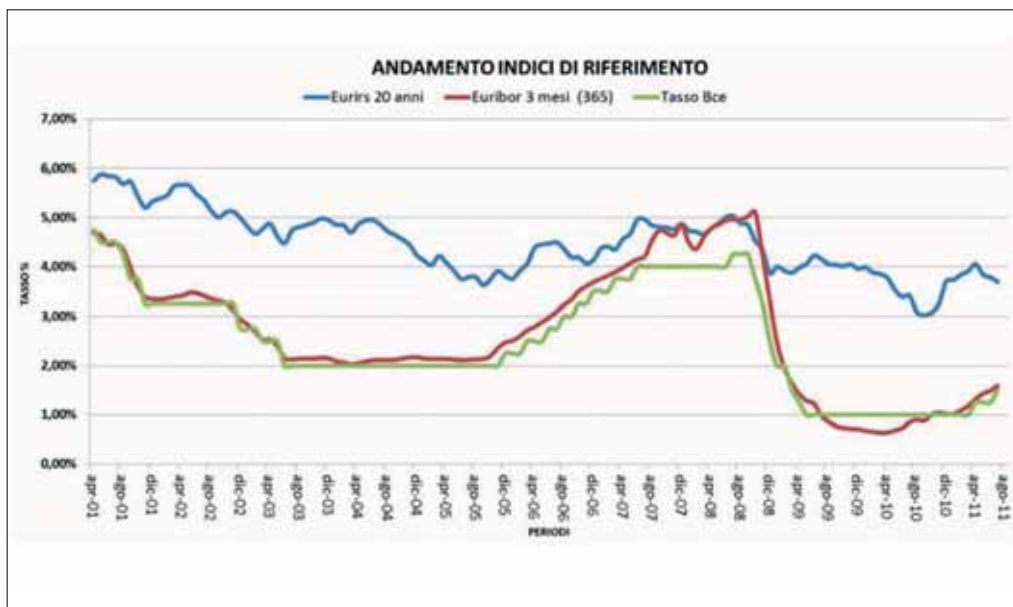
Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su dati interni

Il ticket medio di mutuo a livello regionale continua ad essere per ovvie ragioni socio-demografiche difforme sul territorio nazionale. La regione con valore più alto è risultata essere in questo trimestre il Lazio, con un ticket medio di mutuo pari a 138.600 euro, mentre la regione con il valore più basso continua ad essere la Basilicata con 78.000 euro di media per pezzo. Tendenzialmente i valori medi più elevati si confermano nelle regioni del centro e del nord e quelli più bassi nelle regioni meridionali ed insulari.

I tassi d'interesse

Sul fronte dei tassi, gli interventi al ribasso della Banca Centrale Europea sul tasso di riferimento BCE effettuati a partire dal secondo semestre 2008 hanno inciso significativamente sulle quotazioni dell'Euribor e dell'Eurirs. Le quotazioni dell'Euribor 3 mesi (365) hanno toccato il minimo nel Marzo 2010 (0,64%). Appoggiandosi su tali valori assistiamo nei mesi successivi ad una progressiva ripresa delle quotazioni che hanno riportato alla fine dell'anno 2010 il tasso Euribor a riposizionarsi a ridosso del tasso di riferimento BCE. Ultima quotazione dell'anno 1,02% (Dicembre 2010). Le varie tensioni socio-politiche e la spinta inflazionistica durante i primi mesi del 2011 hanno indotto la Banca Centrale Europea a ritoccare al rialzo di +50 punti base (+25bps nel mese di Aprile e +25bps nel mese di Luglio) il Tasso di Riferimento BCE dopo averlo lasciato invariato per oltre due anni. Il tasso Euribor 3 mesi ha anticipato tale tendenza già nei primi mesi dell'anno e ha continuato a crescere nelle rilevazioni fino a luglio quando ha quotato come media mensile a 1,59%. Le tensioni economiche che si sono innestate nel mese di agosto e che hanno interessato i paesi dell'Area Euro e non solo, hanno avuto come effetto immediato un ridimensionamento dell'Euribor la cui media di Agosto è si attestata a 1,55% iniziando così, probabilmente, una nuova fase ribassista.

Stabilità sull'orizzonte tassi nel breve termine



Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia (Medie mensili, valori %)

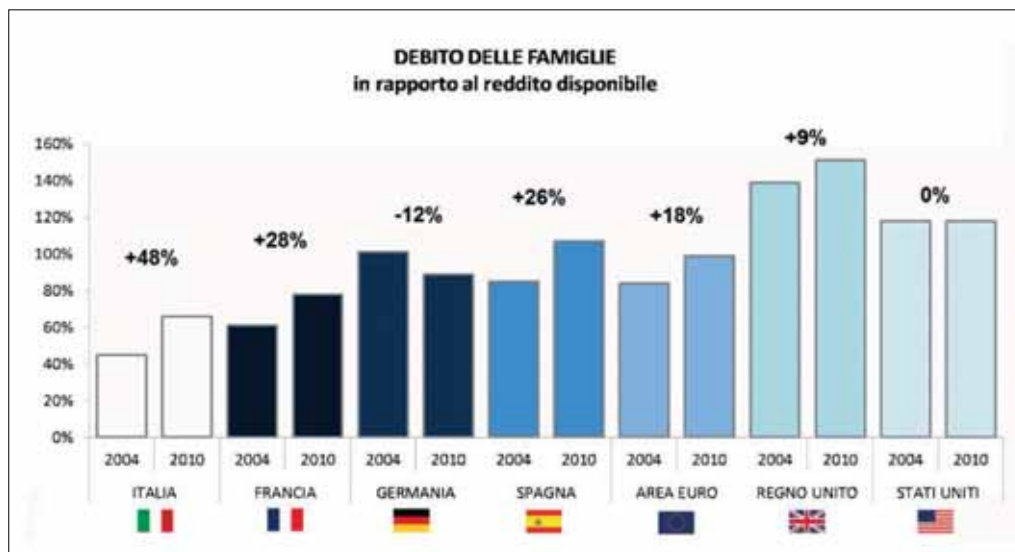
Stando alle dinamiche dei tassi, ipotizzando di dover sottoscrivere un nuovo mutuo ipotecario dell'importo di 120.000 euro per una durata di 20 anni ad uno spread indicativo di 1,60 bps, se scegliessimo un mutuo a tasso fisso sosterremmo una rata mensile indicativa di 763 euro. Se optassimo invece per un mutuo a tasso variabile avremmo un risparmio pari a 88 euro mensili in quanto la rata ammonterebbe a 675 euro. Tale differenza però si sta decisamente assottigliando. La stessa simulazione effettuata nel mese di Aprile 2011 restituiva un risparmio/rata a favore del tasso variabile di 173 euro.

L'indebitamento delle famiglie

Secondo le ultime rilevazioni di Banca d'Italia nel primo trimestre 2011 il livello di indebitamento delle famiglie italiane rispetto al reddito disponibile si è attestato al 64,5% in calo rispetto a fine 2010 e ampiamente inferiore a quello medio dell'area dell'euro pari al 99% nel 2010. Tuttavia volendo paragonare lo stato dell'indebitamento a fine 2010 con quello esistente nel 2004 possiamo notare nella figura successiva come il tasso di crescita dell'indebitamento italiano (+48%) è decisamente superiore rispetto a quello rilevato dalle principali economie dell'Area Euro e mondiale.

**In leggero calo
il tasso di
indebitamento**

Il confronto con le altre nazioni



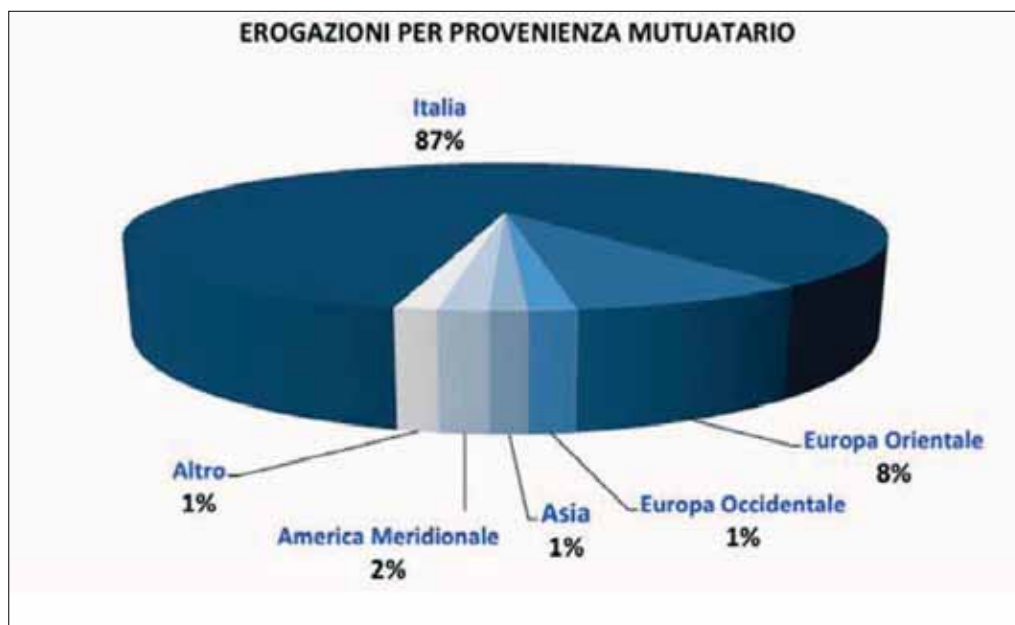
Caratteristiche e tendenze di chi ha sottoscritto un mutuo ipotecario

Sulla base dei dati di produzione interni all'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa abbiamo provveduto, a partire dal secondo semestre del 2010, ad analizzare le caratteristiche socio-demografiche e i prodotti dei mutuatari che hanno richiesto un finanziamento per la casa presso le agenzie affiliate Kiron ed Epicas.

I risultati permettono di delineare il profilo delle famiglie che hanno avuto accesso al credito e costituiscono una base informativa per capire le tendenze in atto nel nostro Paese sulla base di un ampio campione statistico.

Nei primi cinque mesi del 2011 l'87% dei casi di coloro che hanno acceso un finanziamento è di provenienza italiana, mentre il 13% è straniero.

Chi viene finanziato?

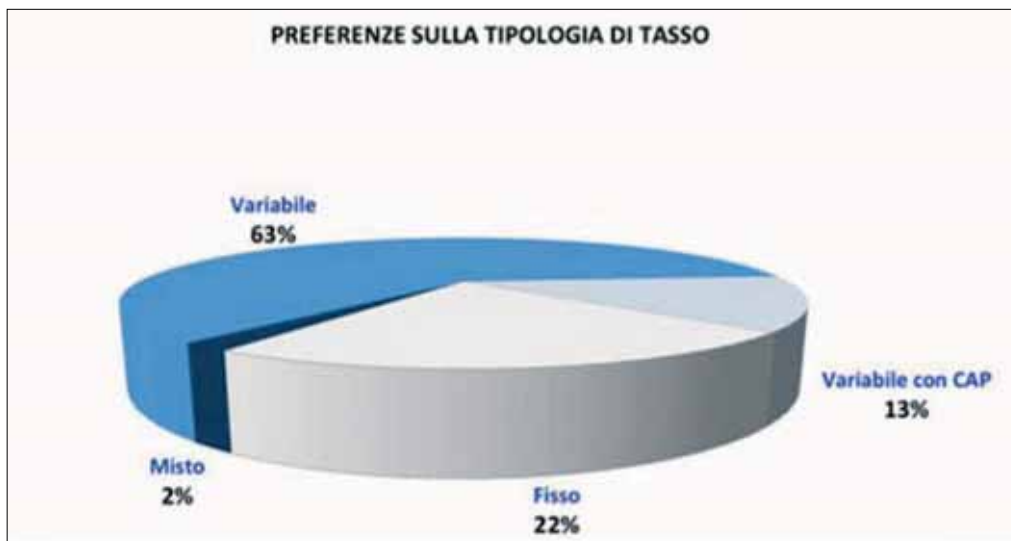


L'età media di chi sottoscrive un mutuo ipotecario è di **39 anni** e quasi la metà del campione, il 44%, è compresa nella fascia che va da 30 a 39 anni. Per la restante parte nel 26% dei casi il mutuatario ha un'età compresa tra 40 e 49 anni. La fascia più giovane, da 18 a 29 anni, rappresenta il 16%. Più bassa la presenza di mutuatari sopra i 50 anni, 10% tra 50 e 59 anni e solo il 4% oltre i 60 anni.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su dati interni

La scelta tra i diversi tipi di tasso ha visto un orientamento verso il "tasso variabile puro"; si sono colte così le opportunità di un tasso Euribor e BCE molto bassi abbinate a un costo del prodotto (spread) contenuto. Caratteristiche che hanno permesso di avere una rata mensile più bassa assumendosi però il rischio di un rialzo dei tassi di riferimento. Il 13% delle preferenze sono andate 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. Il 22% 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. Solo il 2% dei mutuatari ha deciso nei primi cinque mesi dell'anno una soluzione di tipo misto.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su dati interni

A quale età si opta per il mutuo?

Quale tasso si sceglie?

Quale durata per il mutuo?

A livello nazionale emerge che un mutuo ha una durata media di 26 anni. Incrociando l'elemento durata con la tipologia prodotto, risultano interessanti fenomeni. Mediamente chi sottoscrive un mutuo ipotecario a tasso fisso si impegna per un periodo inferiore, ovvero circa 24 anni. Le tipologie di prodotto abbinato a una durata media più lunga risultano essere quelle a tasso misto e variabile con CAP che hanno fatto registrare entrambe una durata media di 27 anni.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su dati interni

Come facilmente ipotizzabile la principale finalità alla base della sottoscrizione di un mutuo è la compravendita immobiliare. L'88% del campione infatti rientra nella finalità Acquisto. La Sostituzione e Surroga è la seconda finalità per la quale si accende un mutuo ipotecario, in questo caso per sostituirne uno preesistente. Stiamo parlando del 7% del campione, persone che per attitudine proprie o attraverso l'ausilio di un consulente indipendente specializzato, riescono a sfruttare al meglio sia le politiche monetarie sia le politiche commerciali dei singoli istituti di credito, riducendo così i propri impegni economici legati ai beni immobiliari di proprietà. Le Altre finalità incidono per il 3% del campione e Costruzione e Ristrutturazione solo per il 2%.

Quale scopo per il mutuo?



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su dati interni

Le conclusioni

Il mercato dei mutui a fine 2011 e nel 2012 continuerà ad essere influenzato da fattori che da sempre guidano il mercato. Innanzitutto le politiche di credito delle banche: dopo l'irrigidimento degli scorsi anni abbiamo assistito nel 2010 ad una graduale riapertura che è continuata anche nei primi mesi del 2011. E' auspicabile che questo approccio da parte delle banche continui anche in futuro. Il mercato sarà influenzato anche dai tassi finali che gli istituti di credito applicheranno ai prodotti di mutuo e che saranno discriminante per l'accesso al credito da parte delle famiglie. Tassi che dipenderanno a loro volta dai costi di approvvigionamento che gli istituti di credito sosterranno durante la provvista sul mercato interbancario. Ad oggi le attese sugli approvvigionamenti sono viste in rialzo rispetto al recente passato. Il fattore "prezzo" sarà condizionato anche dall'andamento dei parametri di riferimento ai quali di solito vengono indicizzati i prodotti di mutuo: stiamo parlando in quest'ultimo caso delle politiche monetarie che la BCE adotterà in merito al costo del denaro. Per quel che concerne l'andamento dei tassi, segnaliamo che i contratti futures sull'Euribor 3 mesi con scadenza Dicembre 2012 quotano poco sopra ad un tasso dell'1%. E' quindi intuibile l'aspettativa ribassista del mercato. Fiducia dei consumatori e andamento del ciclo economico sono altri fattori da cui l'andamento del mercato dipenderà e sui quali al momento permane un sentiment prudentiale.

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.

Rivolgiti a un consulente per valutare al meglio la tua posizione finanziaria

Le finalità del mutuo

Diminuiscono i prodotti con LTV all'80%

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 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 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.	È 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.	È 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.	È un mutuo a tasso fisso con rata decrescente. Le quote di capitale rimborsato si riducono gradualmente.	È 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.
È 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. È 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. È 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".			

Monitorare il ciclo economico per sostituire il mutuo quando possibile

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.

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
<p>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.</p>	<p>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.</p>

IL PRESTITO VITALIZIO

E' un finanziamento che viene rimborsato integralmente in 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 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 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.

I finanziamenti complementari al mutuo

Il taeg come strumento di misurazione della convenienza

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.

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

La consulenza di qualità è fondamentale

- **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 mediatori creditizi 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.



Dagli anni 80 insieme, abbiamo reso grande l'emozione di abitare.



Visita il nostro portale
www.tecnocasa.it





Dagli anni 80 insieme, abbiamo reso grande l'emozione di abitare.



Visita il nostro portale
www.tecnocasa.it

