

Casa Trend

Analisi del mercato immobiliare e creditizio italiano



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



Quanto vale la tua casa?



Se vuoi conoscere il reale prezzo di mercato del tuo immobile affidati ai nostri professionisti, la profonda conoscenza della realtà locale permette di formulare valutazioni corrette e rispondenti alla domanda e all'offerta della zona di pertinenza.

ogni agenzia ha un proprio titolare ed è autonoma



Reti di intermediazione immobiliare del Gruppo Tecnocasa



Prefazione

Casa Trend è la pubblicazione curata dall'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa che offre uno spaccato sull'andamento del mercato immobiliare e creditizio. L'obiettivo è quello di fornire informazioni chiare, corrette ed utili a tutti coloro che operano nel settore e non solo.

Viene analizzato, attraverso i dati forniti da tutte le agenzie del Gruppo Tecnocasa, il trend 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 una breve panoramica del mercato immobiliare non residenziale. Per quanto riguarda il mercato creditizio, si illustra l'andamento del mercato dei mutui ipotecari alla famiglia e le variabili che lo influenzano, le diverse tipologie di finanziamento esistenti (mutuo, prestito vitalizio, prodotti del credito al consumo) e le coperture assicurative che tutelano il credito da eventuali rischi. Infine si sottolinea l'importanza di una consulenza di qualità per una scelta consapevole del finanziamento più adatto alle proprie esigenze.

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

Progetto grafico e impaginazione Tecno Diffusion srl

Sommario

Il mercato immobiliare residenziale in Italia	4
Domanda immobiliare	10
Offerta immobiliare	12
Il mercato delle locazioni	13
Previsioni immobiliari	14
Mercato immobiliare non residenziale	16
Il mercato dei mutui per l'acquisto dell'abitazione in Italia	19
I prodotti del credito	30
il mutuo	30
il prestito vitalizio	35
i prodotti di credito al consumo	36
i prodotti di tutela del credito	38
Il nuovo modello di consulenza del credito	39

Il mercato immobiliare residenziale in Italia

La casa resta un desiderio prioritario degli italiani anche in un periodo difficile come quello vissuto negli ultimi mesi, caratterizzati da un generale clima di incertezza.

Il peggioramento del quadro economico italiano e l'inasprimento della selettività del sistema bancario hanno frenato la ripresa del mercato immobiliare anche in questo semestre, durante il quale il ridimensionamento dei prezzi e delle transazioni immobiliari ha raggiunto la percentuale più elevata dal 2007.

Le banche, infatti, hanno incrementato gli spread per compensare l'aumentato costo di raccolta del capitale, hanno introdotto criteri più restrittivi per l'accesso al credito e hanno diminuito l'importo finanziabile (ora compreso tra il 60 e il 70% del valore dell'immobile).

A queste motivazioni si devono aggiungere le preoccupazioni relative al mondo del lavoro che vede una disoccupazione in aumento, soprattutto tra le fasce più giovani di età e, in generale, un'insicurezza lavorativa percepita in molti potenziali acquirenti.

In questo semestre si sono aggiunte le perplessità per l'introduzione dell'Imu, sebbene occorre precisare che al momento non si ravvisano effetti sul segmento della prima casa, mentre i proprietari di più immobili talvolta hanno optato per la dismissione di alcuni di essi e chi ha deciso per l'investimento nel mattone ha ben ponderato la scelta.

Si evidenzia quindi un progressivo cambiamento del comportamento dei potenziali acquirenti sempre più prudenti e riflessivi anche quando dispongono di capitali sufficienti per realizzare l'acquisto o sono consapevoli di poter ottenere un mutuo.

Ancora una volta il mercato immobiliare è stato caratterizzato da una diminuzione della domanda, un aumento dell'offerta, una persistente distanza tra richieste dei proprietari e disponibilità di spesa dei potenziali acquirenti, allungamento delle tempistiche di vendita.

A) TEMPI DI VENDITA

A Luglio 2012 i tempi di vendita nelle grandi città sono di 191 giorni, nell'hinterland delle grandi città di 217 giorni e nei capoluoghi di provincia di 219 giorni.

Rispetto ad un anno fa i tempi di vendita sono ancora in aumento in tutte le realtà territoriali in seguito alla maggiore offerta di abitazioni sul territorio, alla distanza tra richieste dei proprietari e disponibilità di spesa dei potenziali acquirenti, alla maggiore incertezza di questi ultimi in particolare di coloro che necessitano di un mutuo. A questo si aggiunge l'instabilità economica che ha interessato il nostro Paese che ha causato una maggiore prudenza nei potenziali acquirenti, allungandone i tempi di decisione dell'acquisto.

I tempi di vendita maggiori si registrano a Genova (235 gg), Verona (233 gg) e Palermo (207 gg).

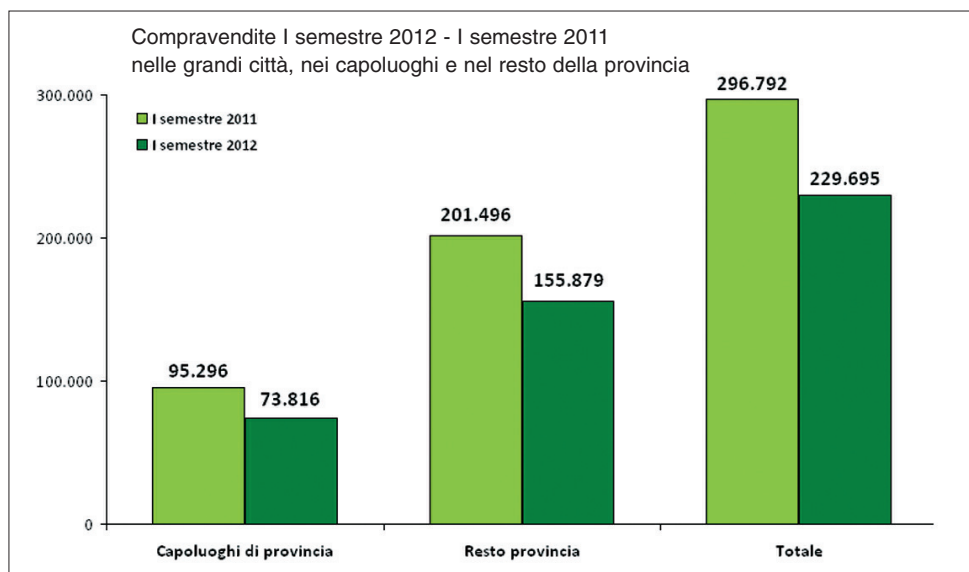
**Tempi
di vendita
in aumento**

B) ANDAMENTO DELLE COMPRAVENDITE

Nel primo semestre del 2012 le compravendite residenziali in Italia sono state 229.695. Rispetto al primo semestre dell'anno precedente c'è stata una diminuzione del 22,6%.

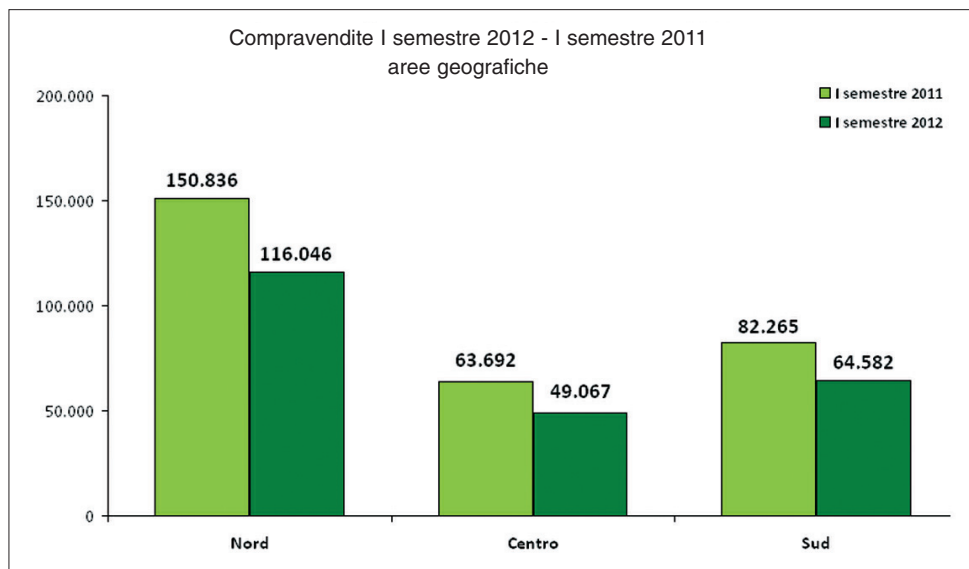
Se si distingue tra comuni capoluogo e resto della provincia si vede che la diminuzione è stata del 22,5% per i capoluoghi di provincia e del 22,6% per i comuni non capoluogo. Si evidenzia dunque una diminuzione abbastanza uniforme e generalizzata sul territorio.

**Sensibile
diminuzione
delle
compravendite**



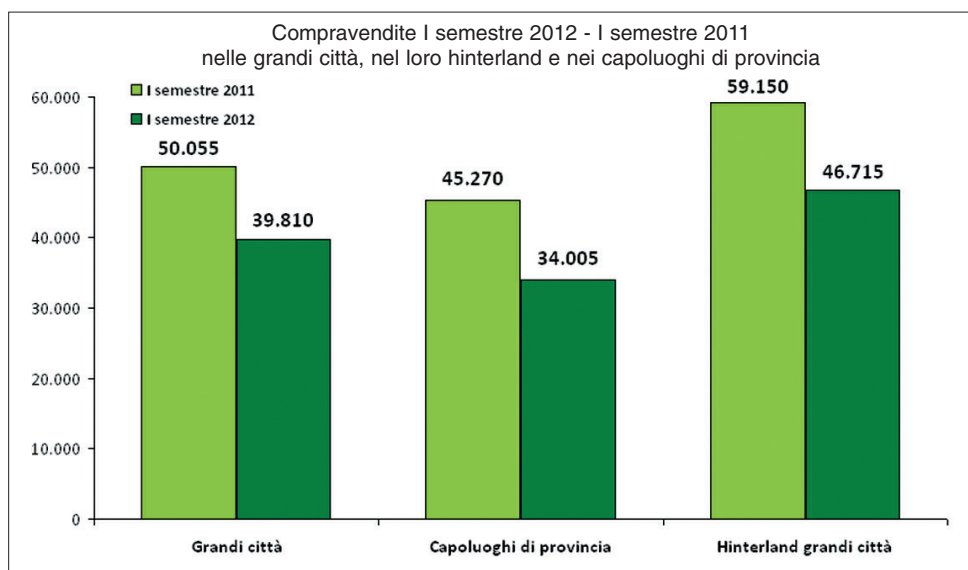
Fonte: Agenzia del Territorio

Anche l'analisi delle compravendite per aree geografiche evidenzia una diminuzione simile tra le diverse aree (-23,1% al nord, -22,9% al centro e -21,5% al sud).



Fonte: Agenzia del Territorio

Raggruppando le compravendite per grandi città, capoluoghi di provincia ed hinterland delle grandi città si registra una contrazione più marcata nei capoluoghi di provincia che non sono grandi città (-24,9%), mentre nelle dieci metropoli più importanti (-20,5%) e nei rispettivi hinterland (-21%) la contrazione è stata più contenuta.



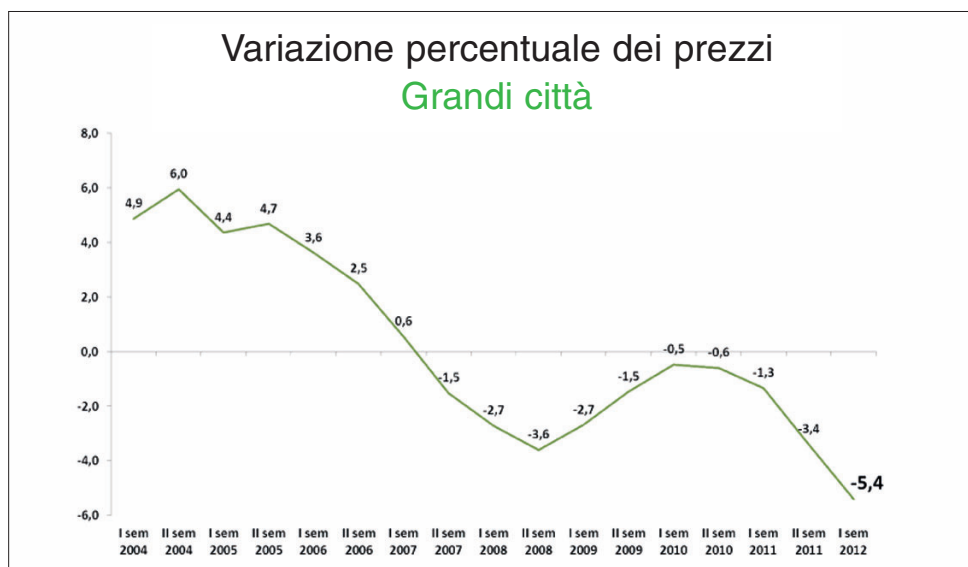
Fonte: Agenzia del Territorio

C) ANDAMENTO DELLE QUOTAZIONI

Nel primo semestre del 2012 le quotazioni immobiliari delle grandi città italiane hanno registrato la diminuzione più forte dall'inizio della fase discendente nel secondo semestre del 2007.

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

**Continua
la diminuzione
dei valori
immobiliari**



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Variazione percentuale dei prezzi nelle grandi città

Città	6 mesi	1 anno	2 anni
Bari	-8,2	-13,4	-19,7
Bologna	-8,0	-10,1	-13,1
Firenze	-4,2	-7,4	-8,8
Genova	-4,5	-9,3	-10,9
Milano	-2,8	-4,7	-4,8
Napoli	-6,3	-9,6	-12,9
Palermo	-4,7	-11,3	-12,9
Roma	-5,3	-7,5	-7,1
Torino	-4,4	-5,9	-6,7
Verona	-5,7	-8,8	-10,5

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

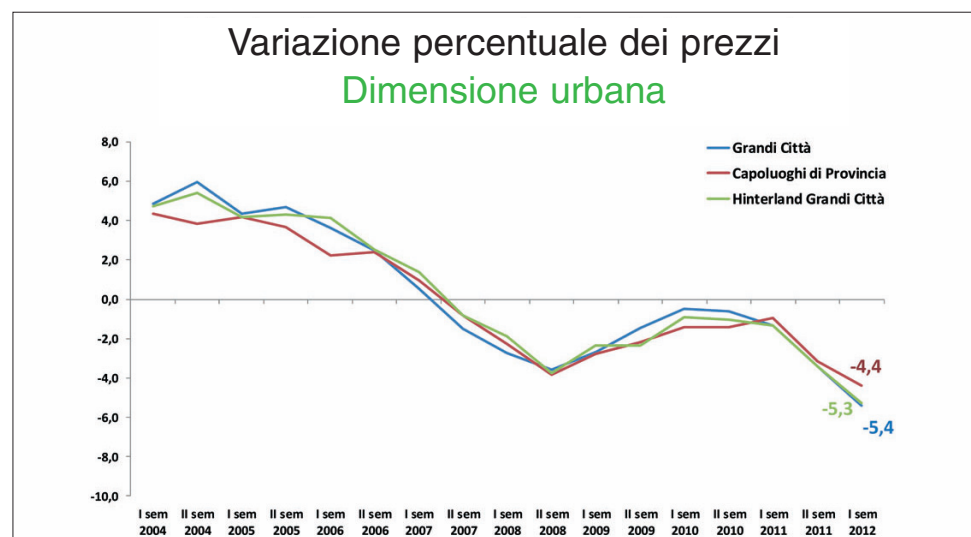
Le città che hanno segnalato il ribasso più accentuato dei valori sono state Bari con -8,2% e Bologna con -8,0%. Milano è stata la città con il ribasso dei prezzi meno importante.

L'andamento delle grandi città suddividendo tra aree periferiche, semicentrali e centrali vede un risultato leggermente peggiorativo per le aree centrali ed un comportamento simile per le aree periferiche e semicentrali. Le prime in particolare hanno visto diminuire i valori soprattutto per gli immobili di bassa qualità (piani terra, cattiva esposizione, ecc) che spesso si trovano nei centri storici. Infatti queste tipologie immobiliari 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, se 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 e semicentrali.

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 rispettivamente con -5,4% e -5,3%.

A seguire i capoluoghi di provincia con -4,4%



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

**Andamento
delle quotazioni
per dimensione
urbana**

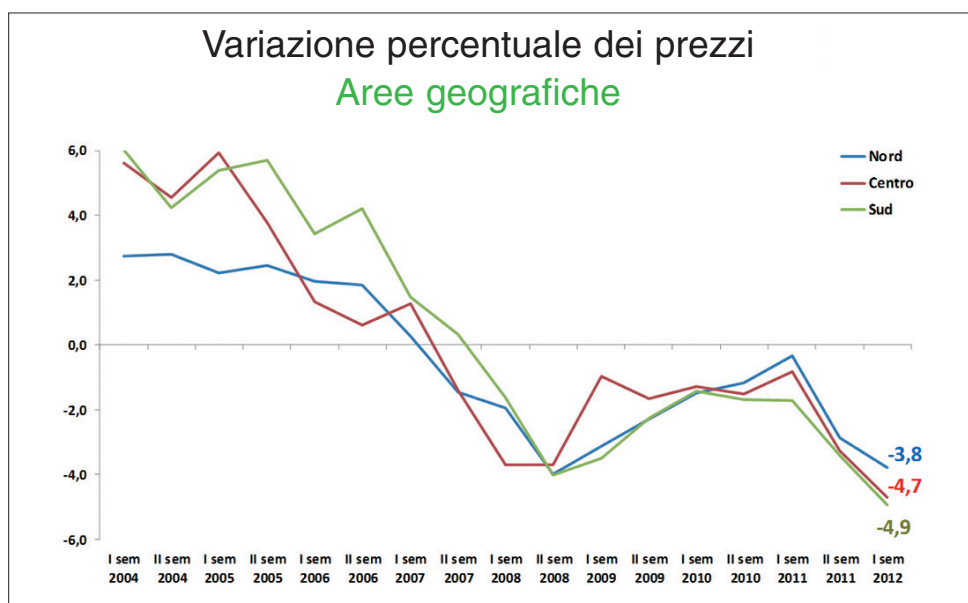
Andamento delle quotazioni per aree geografiche

L'analisi per aree geografiche evidenzia una contrazione maggiore per le città del sud Italia (-4,9%), seguite da quelle del centro Italia (-4,7%) e da quelle del nord Italia (-3,8%).

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

Nel sud Italia, in modo particolare, abbiamo notato che sono state le 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 famiglie monoreddito, di lavoratori precari ha determinato questo risultato.

Nella prima parte del 2012 la maggioranza delle città capoluogo di regione e di provincia hanno registrato valori negativi. Poche le realtà con valori stabili.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

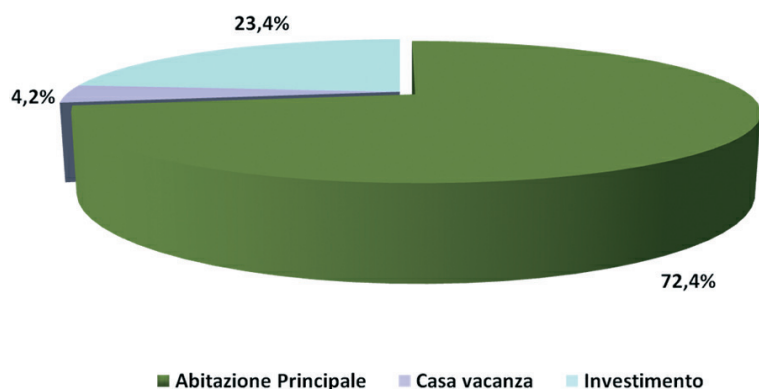
Nel primo semestre del 2012 gli operatori immobiliari hanno registrato ancora fiducia e volontà di acquisto anche se, sempre più spesso, si deve contare su un capitale iniziale a disposizione. I criteri più selettivi utilizzati dagli istituti di credito per erogare i mutui hanno contribuito non solo a ridurre l'accesso al mercato in assenza di determinati requisiti reddituali ma anche a contrarre la disponibilità di spesa dei potenziali acquirenti.

Restano dunque le difficoltà per tutti coloro che hanno dovuto ricorrere al finanziamento con elevate percentuali di intervento, in particolare per i monoreddito, gli immigrati e i lavoratori precari, oramai da semestri poco presenti come protagonisti sul mercato immobiliare.

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

Il 72,4% delle compravendite ha riguardato l'abitazione principale, seguito dal 23,4% per uso investimento e dal 4,2% di casa vacanza. Rispetto ad un anno fa è in diminuzione la percentuale di coloro che acquistano la prima casa mentre è in aumento la percentuale di chi investe nell'immobile (da 18% a 23,4%).

Motivo acquisto - I semestre 2012

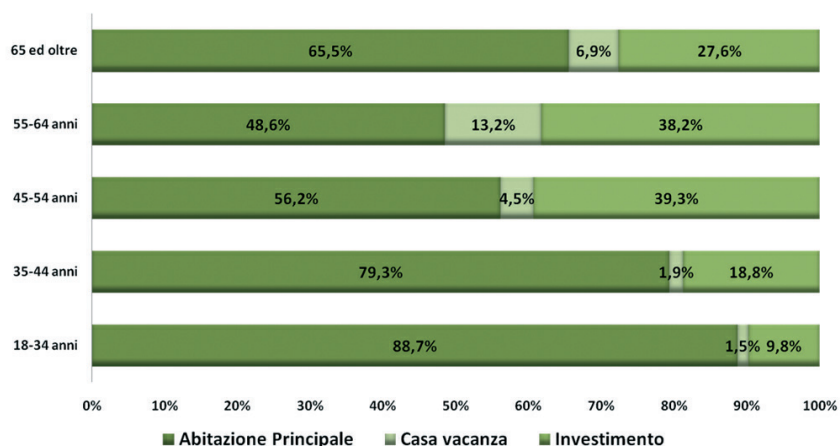


Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Più interessante il dato relativo all'età degli acquirenti che registra la percentuale più elevata nella fascia di età compresa tra 35 e 44 anni. Incrociando i dati relativi all'età e alla finalità dell'acquisto risulta che in età più matura aumenta la percentuale di chi acquista la casa vacanza o la casa ad uso investimento, tipologie di acquisto che interessano le famiglie più mature con una buona solidità finanziaria. A dimostrazione di ciò il basso ricorso al credito che si registra a partire dai 45 anni.

Motivo acquisto e tipologie di acquirenti

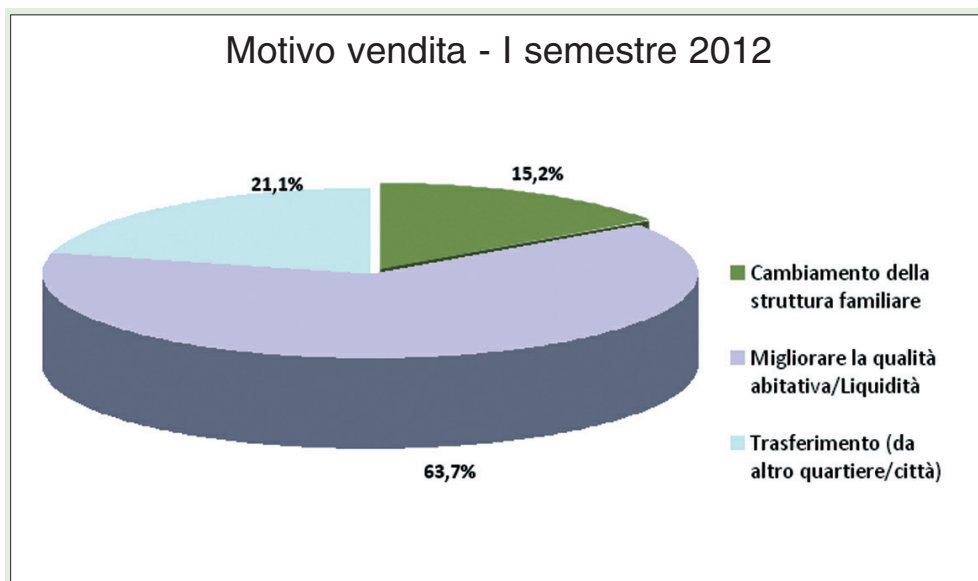
Età acquirente/Motivo acquisto - I semestre 2012



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Per quanto riguarda l'analisi delle compravendite dal lato dei venditori si rileva che il 63,7% lo ha fatto per migliorare la qualità abitativa o per reperire liquidità, il 15,2% per cambiamento della struttura familiare e il 21,1% per trasferimento da altro quartiere o città.

Motivo vendita



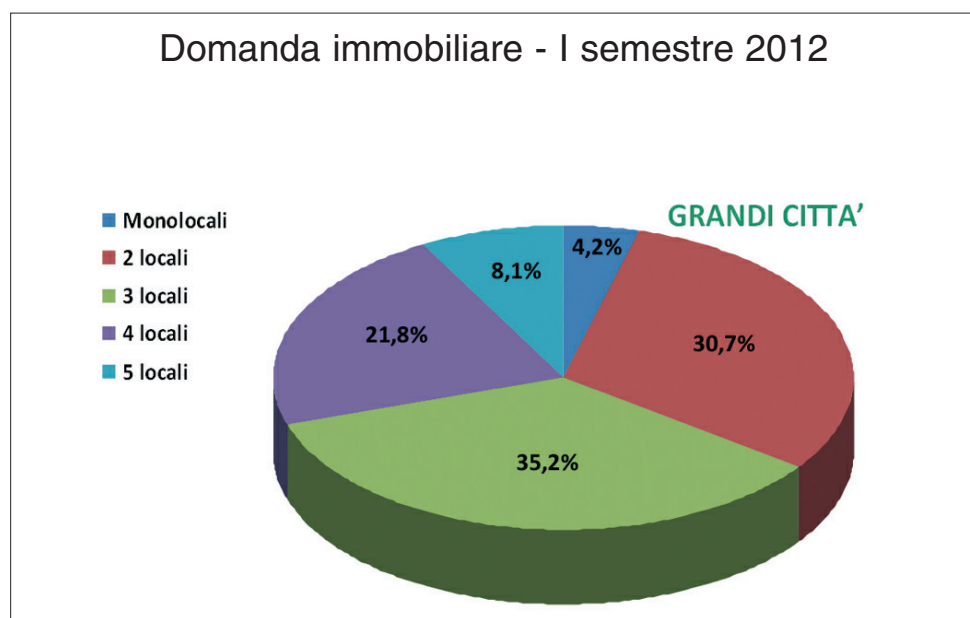
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Domanda immobiliare

L'analisi della domanda nelle grandi città italiane evidenzia una maggiore concentrazione delle richieste per i trilocali con il 35,2%. A seguire il bilocale che raccoglie il 30,7% delle preferenze. Rispetto a sei mesi fa si nota una diminuzione della concentrazione sui piccoli tagli e un aumento su quattro locali e cinque locali. A Milano, Roma e Napoli la tipologia più richiesta è il bilocale.

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

Tipologie domandate



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Le soluzioni in buono stato sono preferite dai potenziali acquirenti, sempre più attenti alla qualità abitativa e soprattutto a quelle caratteristiche dell'immobile che consentono di abbattere le spese condominiali.

Sempre più attenzione si ripone alla presenza degli spazi esterni, alla disposizione degli spazi interni, allo stato del condominio e al posizionamento in zone tranquille e poco trafficate.

Si riscontrano difficoltà nella vendita di immobili posizionati ai piani bassi e ai piani alti ma privi di ascensore.

Sembrerebbe in calo la domanda di abitazioni con box, cantina e soffitta, giardino condominiale e portineria. Appreziate le abitazioni costruite secondo criteri di efficienza energetica, in particolare se di nuova costruzione.

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

L'analisi della disponibilità di spesa continua a registrare, nelle grandi città, una maggiore concentrazione nella fascia compresa tra 170 e 249 mila euro. Infatti 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

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

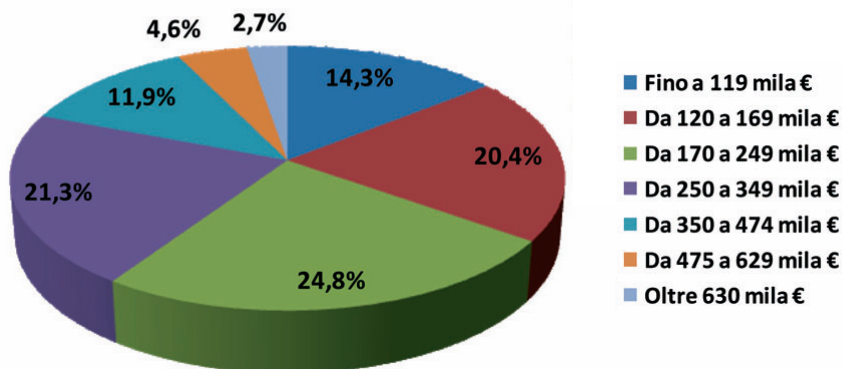
Negli altri capoluoghi di regione la disponibilità di spesa vede una maggiore concentrazione nella fascia di spesa compresa tra 120 e 169 mila euro, anche se da gennaio si registra un aumento nella fascia più bassa, inferiore a 120 mila euro.

Analisi delle disponibilità di spesa

Tipologie abitative presenti sul mercato

Disponibilità di spesa - I semestre 2012

GRANDI CITTA'

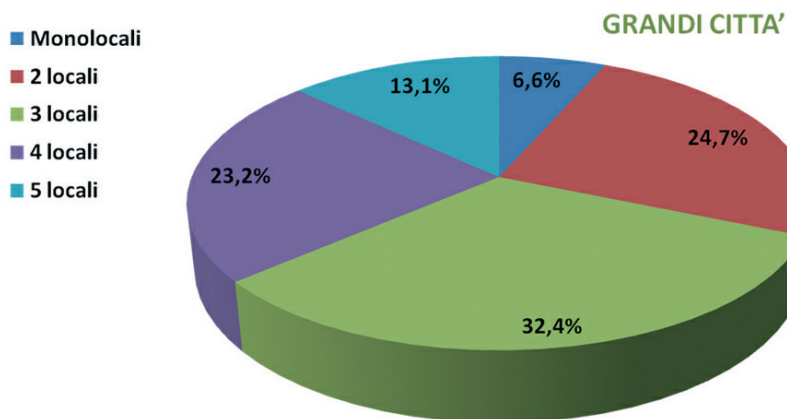


Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Offerta immobiliare

L'analisi dell'offerta nelle grandi città evidenzia una maggiore presenza di trilocali con il 32,4%, a seguire i bilocali con il 24,7% ed infine i quattro locali con il 23,2%. L'offerta di immobili sul mercato è in aumento, perché si incrementano gli incarichi di vendita ed i tempi di vendita, determinando così una maggiore presenza di immobili sul mercato.

Offerta immobiliare - I semestre 2012



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

I dati dell'Ance sugli investimenti in abitazioni nel 2012 registreranno una flessione rispetto al 2011 che sarà pari a 2,5% intermini di valore e del 4,5% in termini reali.

Gli investimenti in nuove abitazioni si ridurranno anche nel 2012 con una flessione del 10,5% in termini reali e del 12,3% in quantità. Un lieve aumento si registrerà per gli interventi di recupero abitativo sostenuti dalle agevolazioni per gli interventi di ristrutturazione edilizia.

Il mercato delle locazioni

Nel primo semestre del 2012 i canoni di locazione hanno registrato una diminuzione dei valori del 2,1% sui bilocali e del 2% sui trilocali. Nelle grandi città la contrazione dei canoni di locazione è stata del 3,2%.

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

I canoni di locazione non sono aumentati a causa di una minore disponibilità di spesa dei potenziali affittuari e della maggiore offerta di abitazioni sul mercato.

L'analisi demografica di coloro che cercano casa in affitto ha evidenziato che:

il 42,9% ha un'età compresa tra 18 e 34 anni, il 33,1% ha un'età compresa tra 35 e 44 anni, il 50,3% è rappresentato da single, il 35,6% da coniugati, l'11,4% da separati.

Relativamente alle motivazioni si evince che il 53,8% 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, quindi una motivazione di tipo professionale (40,5%) ed, infine, ci sono coloro che si trasferiscono per motivi di studio (5,7%).

Per quanto riguarda le tipologie di contratto di locazione, quello più praticato è il canone libero (4+4), seguito dal concordato e poi da quello ad uso transitorio.

La domanda di abitazioni in affitto si concentra in particolare sui bilocali (39%), a seguire il trilocale (36,4%).

Resta la maggiore rigidità da parte dei proprietari ad affittare l'immobile. Si desiderano maggiori garanzie sull'affidabilità dell'inquilino e la continuità dei pagamenti dei canoni di locazione.

Anche i potenziali locatari sono sempre più esigenti nella ricerca dell'immobile e si evidenzia una maggiore facilità di affitto per le soluzioni di "qualità", 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.

Andamento dei canoni di locazione

Variazione percentuale dei canoni di locazione nelle grandi città nel primo semestre 2012

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

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Canoni medi mensili nelle grandi città

Canone medio di locazione mensile nelle grandi città nel primo semestre 2012

Città	Bilocale	Trilocale
Bari	440	550
Bologna	480	580
Firenze	625	725
Genova	400	500
Milano	680	960
Napoli	550	700
Palermo	400	510
Roma	800	1000
Torino	400	500
Verona	460	525

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Previsioni immobiliari

Non è facile intuire dove andrà il mercato immobiliare e quanto durerà ancora questa correzione dei valori. In base ai nuovi dati raccolti si rivedono ancora al ribasso le previsioni immobiliari per il 2012.

Riteniamo che entro l'anno i prezzi nelle grandi città potranno avere un'oscillazione compresa tra -9% e -7% e che le compravendite residenziali potrebbero essere circa 500 mila.

Sicuramente il comportamento dei potenziali acquirenti sarà influenzato dalla situazione economica del Paese, dalle politiche delle banche, dal grado di fiducia sulla ripresa.

Se dovessero permanere le difficoltà legate al mantenimento del posto di lavoro, alla capacità di risparmio e, di conseguenza, all'accesso al credito sarà difficile ipotizzare una svolta nel breve periodo.

E' anche vero che le famiglie italiane hanno sempre avuto un'affezione molto forte alla casa posizionandola al primo posto nelle scelte di impiego dei propri risparmi e qualora i prezzi dovessero continuare nel loro sentiero di discesa si aprirebbero sicuramente nuove opportunità di acquisto da cogliere.

Previsioni immobiliari

Previsioni per il 2012 - Grandi città

Città	Variazioni dei prezzi
Bari	Da -11% a -9%
Bologna	Da -12% a -10%
Firenze	Da -6% a -4%
Genova	Da -8% a -6%
Milano	Da -5% a -3%
Napoli	Da -10% a -8%
Palermo	Da -8% a -6%
Roma	Da -9% a -7%
Torino	Da -7% a -5%
Verona	Da -9% a -7%

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Non basta solo misurare!



Vuoi conoscere il **valore reale** del tuo immobile?
Rivolgiti per una **valutazione gratuita**
alla nostra agenzia affiliata Tecnocasa o Tecnorete.
I nostri professionisti, profondi conoscitori
del mercato locale, sono a tua disposizione.

ogni agenzia ha un proprio titolare ed è autonoma



Reti di intermediazione immobiliare del Gruppo Tecnocasa



Il mercato immobiliare non residenziale segnala valori al ribasso

Mercato immobiliare non residenziale

Il settore immobiliare non residenziale ha registrato nella prima parte del 2012 un calo generalizzato dei valori sulle diverse tipologie.

Capannoni

Sul mercato dei capannoni si segnala una diminuzione dei prezzi del 2,5% per le tipologie usate e del 2,3% per le tipologie di nuova costruzione. Anche i canoni di locazione sono in ribasso: -3,9% per le soluzioni usate e -4,1% per quelle nuove. La domanda si concentra soprattutto sulle tipologie in affitto dal momento che si riscontrano difficoltà di accesso al credito per coloro che desiderano acquistarle; la minoranza che ha acquistato si è orientata su tagli dal valore superiore a 500 mila euro. I capannoni sono utilizzati per svolgere attività di produzione o attività di vendita. L'altezza è uno degli elementi più importanti nella scelta del capannone, ma la preferenza dipende essenzialmente dal tipo di attività che si intende svolgere; si richiedono immobili intorno a 500-1000 mq, dotati di un comodo spazio per le manovre degli automezzi, vicini alle principali arterie di comunicazione e, possibilmente, ubicati in una zona industriale. Appreziate anche le soluzioni situate sul fronte strada e con accesso secondario alle vie interne.

Negozi

Sul mercato delle soluzioni immobiliari da destinare ad attività commerciali si registra una migliore tenuta per le tipologie situate in "vie di passaggio" rispetto a quelle situate in "vie non di passaggio". I prezzi delle soluzioni posizionate in "vie di passaggio" sono diminuiti del 2,8%, quelli delle tipologie in "vie non di passaggio" del 3%. Anche i canoni di locazione registrano una diminuzione: -4,6% per le soluzioni in "vie di passaggio" e -2,6% per quelle posizionate in "vie non di passaggio". La maggior parte delle compravendite delle tipologie posizionate sulle strade di passaggio è realizzata da investitori, sia privati sia società, dal momento che si possono spuntare rendimenti medi del 7-8% annuo lordo (percentuale in genere più bassa per le soluzioni in zone centrali). Gli investitori, oltre che al rendimento, guardano anche il posizionamento del locale: infatti se si trovano su vie di passaggio in zone centrali il tasso di vacancy è molto basso. Gli immobili richiesti hanno un taglio medio di 40-60 mq (fino ad un massimo di 100 mq), sono dotati di almeno un punto luce e sono situati su strade di passaggio. Gli imprenditori invece si rivolgono in particolare alle soluzioni in affitto, almeno fino a quando non siano sicuri che l'attività sia ben avviata. Numerose attività imprenditoriali nell'ultimo anno sono avviate da immigrati che si orientano in particolare su attività di somministrazione o di vendita di prodotti etnici. Le tipologie posizionate sulle vie non di passaggio ormai da anni sono in difficoltà e per questo motivo sono ricercate per lo più per lo svolgimento di attività di ufficio o comunque di erogazione di servizi (ad esempio agenzie di viaggio, studi professionali, centri medici). In alcuni casi, se il cambio di destinazione d'uso è possibile, queste soluzioni si trasformano in abitazioni. Si registra una buona tenuta per le attività svolte in franchising.

Uffici

Anche sul mercato degli immobili da destinare al settore terziario si registrano prezzi e canoni al ribasso. Sul versante dei prezzi la diminuzione è stata del 3% per le tipologie usate, mentre sono stabili i valori degli uffici nuovi. I canoni di affitto registrano -4,7% per le soluzioni usate e -4,5% per quelle nuove.

Sul mercato degli uffici si segnalano maggiori difficoltà per le soluzioni usate e in posizioni poco servite o con difficoltà di parcheggio. Nelle zone centrali cercano aziende per uffici di rappresentanza, studi associati ed istituti di credito. Si prediligono i centri che sono facilmente raggiungibili con i mezzi.

Gli uffici di nuova o recente costruzione sono apprezzati così come quelli inseriti in contesti direzionali se le spese non sono troppo elevate.

Infatti in questo momento di difficoltà economiche molte aziende tendono a ridurre i costi, puntando soprattutto sullo sfruttamento degli spazi da destinare agli uffici. Anche su questo segmento di mercato si registra la presenza di investitori.

In genere si prediligono soluzioni intorno a 100 mq, possibilmente cablate e modulabili.

Capannoni Prezzi

Usato	Nuovo
-2,5%	-2,3%

Negozi Prezzi

Vie di passaggio	Vie non di passaggio
-2,8%	-3,0%

Uffici Prezzi

Usato	Nuovo
-3%	+0,1%

Capannoni Locazione

Usato	Nuovo
-3,9%	-4,1%

Negozi Locazione

Vie di passaggio	Vie non di passaggio
-4,6%	-2,6%

Uffici Locazione

Usato	Nuovo
-4,7%	-4,5%

Gressoney St. Jean (AO), Village Pont Sec

L'antica residenza valdostana "Village Pont-Sec" sorge immersa in un bosco di frassini e larici secolari nella valle di Gressoney



Nuovi alloggi in piena proprietà in classe energetica B - 115,9 kWh/m²a

Due locali da euro 190.000 Tre locali da euro 320.000



Agevolazioni fiscali al 50% per chi acquista entro il 30 giugno 2013*

*Maggiori informazioni in ufficio

L'intervento di risanamento conservativo ha mantenuto le caratteristiche dei manufatti tipici gressonari della zona e dell'epoca, come i balconi in legno o pietra, le balaustre in ferro e legno.

Tutti gli appartamenti potranno godere di uno spazio relax con una sala lettura interna, con splendida vista verso l'alta valle oltre che di una ampia zona verde prospiciente. E' previsto al piano interrato un locale adibito a deposito sci ed un locale adibito a deposito biciclette.

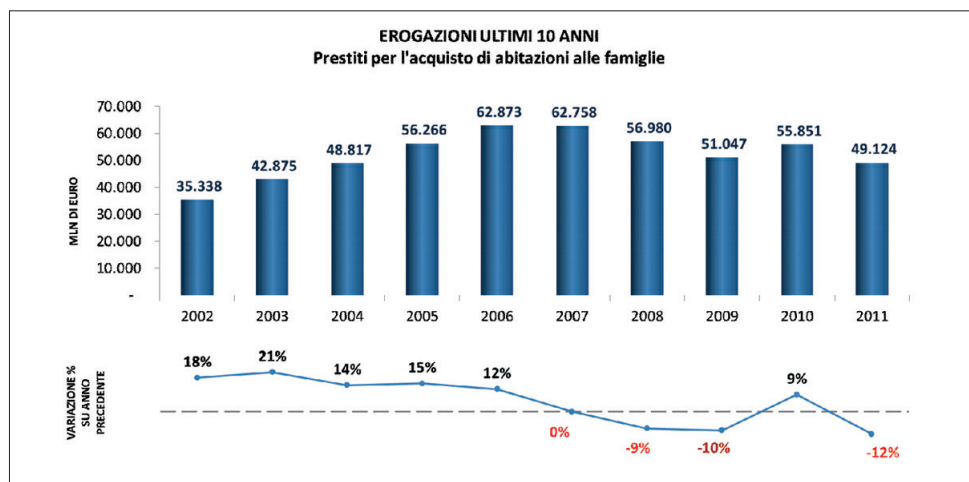
Gli appartamenti sono caratterizzati da pavimentazione in legno, essenza rovere con finitura spazzolata, piattali a mano. I serramenti esterni e le porte interne sono state realizzate da un falegname locale e sono in abete lamellare.

Ogni unità abitativa ha la possibilità di gestire l'accensione e la gestione dell'impianto di riscaldamento semplicemente dal proprio telefono.

Il mercato dei mutui per l'acquisto dell'abitazione in Italia

Il 2011: un anno a due velocità

Dopo un 2010 caratterizzato da una ripresa dei volumi erogati, il mercato del credito alla famiglia per l'acquisto dell'abitazione ritorna nel 2011 ad una contrazione dei finanziamenti, consolidando così un trend ribassista che dura dall'anno 2007. Con poco più di 49 miliardi di euro erogati nell'anno, e con una variazione negativa rispetto all'anno precedente del -12%, il mercato del credito ipotecario alla famiglia torna a dimensionarsi su livelli simili a quelli registrati nel 2004.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia (dati al 30-09-2012)

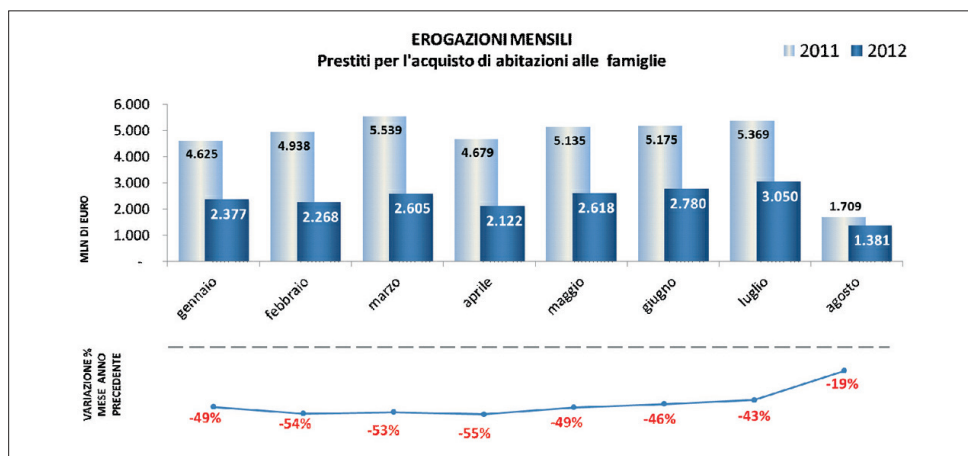
L'anno è stato contraddistinto da un primo semestre all'insegna della sostanziale tenuta: volumi erogati in linea con quelli del 2010 e domanda di credito in leggera flessione. Nel secondo semestre, anche a seguito delle tensioni che si sono innescate sui debiti sovrani di alcune nazioni europee tra cui l'Italia, ha avuto inizio una particolare congiuntura economica sfavorevole, la quale ha originato una progressiva contrazione dei volumi erogati, portando in negativo il saldo andamentale delle erogazioni a fine anno.

Volumi erogati in Italia nel 2012

Nei primi otto mesi del 2012 le famiglie italiane hanno ricevuto finanziamenti per l'acquisto dell'abitazione per poco più di 21.200 milioni di euro. Rispetto allo stesso periodo del 2011 si registra dunque una contrazione media in questo periodo del -46% e per un controvalore di quasi 18.000 mln di euro. L'andamento delle erogazioni riprende e rafforza la tendenza alla contrazione già rilevata nel corso del secondo semestre 2011. Il calo dei volumi erogati risulta essere costante e lineare per tutti i mesi del 2012, influenzato da una domanda di credito determinata dal calo della fiducia dei consumatori, giunta nelle sue rilevazioni ai minimi storici.

In calo i mutui erogati

Accelera la contrazione nel 2012

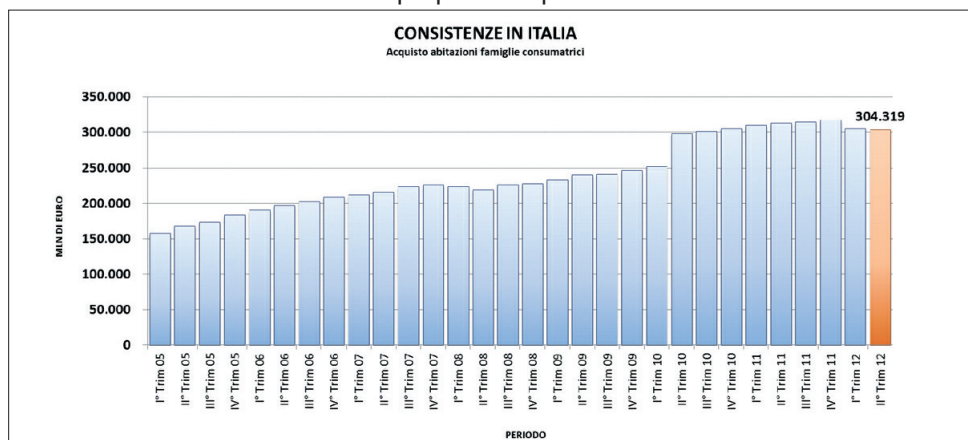


Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia (dati al 30-09-2012)

Spread in rialzo rispetto al recente passato e politiche di credito più attente da parte degli istituti di credito, determinano il quadro economico che il mercato del credito alla famiglia sta attraversando. I volumi erogati sono in parte influenzati anche dal rallentamento delle operazioni di sostituzione e surroga che, con gli attuali indicatori e spread, non risultano sempre convenienti. Secondo l'Ufficio Studi Tecnocasa, le operazioni di surroga hanno rappresentato nel primo semestre 2012 poco più dell'1% dei volumi erogati.

Lo stock dei mutui in essere

Per quanto riguarda il valore delle consistenze, in Italia registriamo nel 2012 un calo dello stock mutui in essere che passa a 304.319 milioni di euro rilevati nel II trimestre 2012, rispetto ai precedenti 317.599 milioni di euro del quarto trimestre del 2011. Un calo di poco più del 4%, concentrato quasi totalmente nel primo trimestre dell'anno. La contrazione nelle consistenze non è un fenomeno ricorrente. L'ultima registrata in precedenza è stata quella che ha caratterizzato il passaggio tra il primo e il secondo trimestre nel 2008. In quell'occasione, dopo il calo trimestrale, i volumi dello stock mutui hanno poi ripreso ad aumentare fino a raggiungere il volume record di 317.599 milioni di euro proprio nel quarto trimestre 2011.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia (dati al 30-09-2012)

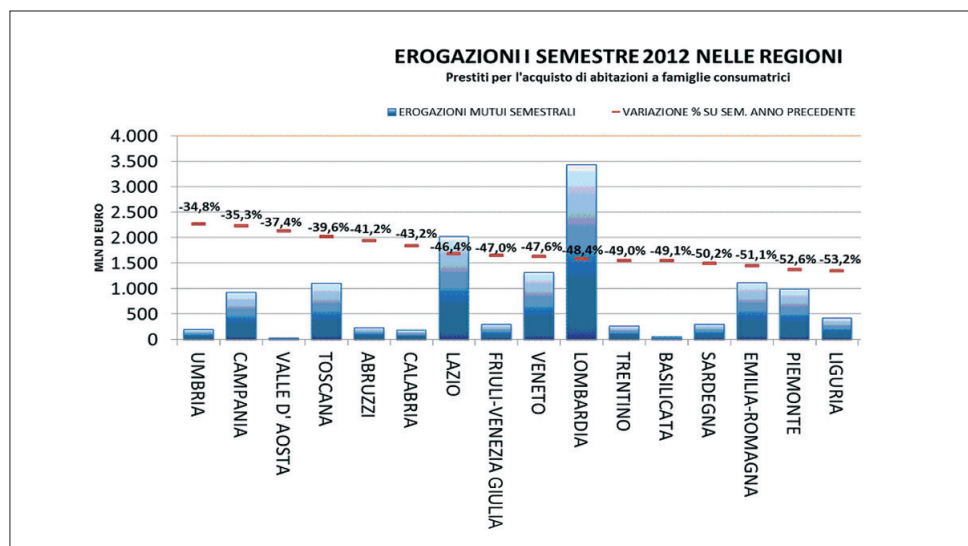
**Cala anche
lo stock dei
mutui in essere**

Volumi erogati nelle regioni

Abbiamo visto come la contrazione a livello nazionale abbia ormai assunto carattere strutturale. Guardando ai valori relativi al primo semestre 2012, possiamo analizzare i dati anche dal punto di vista geografico e, confrontandoli con quelli del 2011, cercare di capire quali aree sono state maggiormente influenzate dalla contrazione, e quali invece sono state quelle più virtuose.

Cominciamo col sottolineare che tutte le 20 regioni d'Italia hanno segnato contrazioni, in misura mai inferiore al -30% rispetto a quanto fatto registrare nel primo semestre 2011. Il calo inferiore, e quindi la regione che meglio di tutte si è comportata, è stata l'Umbria che ha fatto registrare -34,8%, seguita dalla Campania con -35,3% e dalla Valle d'Aosta con -37,4%.

Umbria regione più virtuosa rispetto al 2011



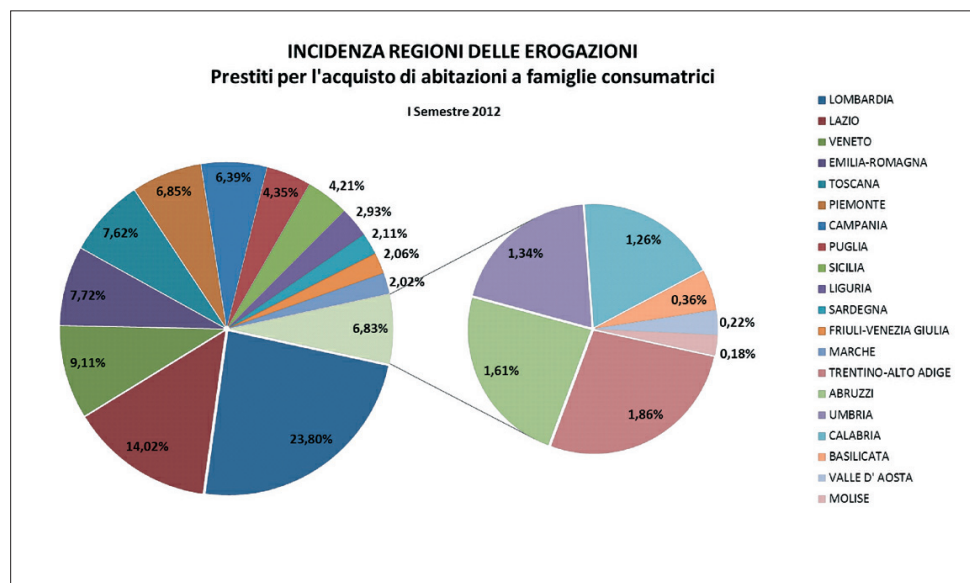
Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia (dati al 30-09-2012)

Le regioni in cui i cali di finanziamenti alla famiglia per l'acquisto dell'abitazione sono stati più importanti sono stati il Molise dove i volumi sono calati del -67,4%, le Marche con -55,4% e a pari merito Puglia e Sicilia con -53,6% di calo rispetto ai primi sei mesi del 2011.

La Lombardia è la regione in cui i volumi erogati sono più elevati (23,8%), seguita dal Lazio (14,02%) e dal Veneto (9,1%). Molise, Valle d'Aosta e Basilicata sono quelle che meno contribuiscono, rispettivamente per lo 0,18%, 0,22% e 0,36%.

In Lombardia il maggior numero di mutui

**Roma,
la provincia dove
vengono erogati
più mutui**



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia (dati al 30-09-2012)

Volumi erogati nelle province

Anche a livello provinciale tutte le 110 province del territorio nazionale sono state caratterizzate dalla contrazione dei volumi erogati. Infatti le province che si sono meglio comportate hanno avuto contrazioni appena inferiori al punto percentuale: Crotone, -0,1%, è rimasta sostanzialmente stabile. In linea con il primo semestre 2011 anche la provincia di Vibo Valentia, che, facendo registrare un saldo negativo di appena -0,8%, si attesta quale seconda miglior provincia in Italia se confrontata con lo scorso anno. Le altre province hanno tutte contrazioni superiori, a cominciare dalla provincia di Pistoia, terza performance, con -17,3%. Di seguito l'andamento delle prime dieci province per volumi erogati nel I semestre 2012.

PROVINCIA	EROG. I° sem. 2011*	VAR. % SU I° sem. 2010
ROMA	1.754,63	-47,22%
MILANO	1.615,39	-48,13%
NAPOLI	605,37	-32,28%
TORINO	586,59	-52,81%
BRESCIA	362,88	-41,77%
FIRENZE	337,83	-43,28%
BOLOGNA	335,20	-48,42%
VARESE	311,23	-39,61%
BERGAMO	306,14	-49,54%
BARI	305,95	-45,63%

* MLN di euro - Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa - sezione mediazione creditizia su fonte Banca d'Italia (dati al 30-09-2012)

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 primi 8 mesi dell'anno. Nel periodo in analisi, a livello nazionale, è stata rilevata un' importante contrazione del ticket medio di mutuo rispetto a quanto era stato rilevato durante lo stesso periodo in riferimento all'anno precedente. Il ticket medio nazionale si è attestato a circa 115.500 euro in questi primi mesi del 2012 rispetto ai 124.000 euro dello scorso anno. Si è dunque riscontrato un calo quantificabile in circa 8.500 euro che corrispondono ad una contrazione percentuale del -6,9%. Il ridimensionamento dei prezzi immobiliari, unitamente a politiche di credito più attente e prudenti ad opera degli operatori finanziari hanno sicuramente influito sull'importo medio erogato. Il calo non risulta uniforme in tutte le Macroaree che compongono il territorio nazionale: più di tutti diminuisce il ticket medio nella Macroarea Nord Orientale, dove la diminuzione arriva a quasi dodici punti percentuali. Anche nell'Italia Insulare si è registrato un calo a doppia cifra: -10,03%.

Nella tabella di seguito le rilevazioni per tutte le Macroaree.

MACROAREA	2012	2011	var %
ITALIA NORD-OCCIDENTALE	116.000	125.000	-7,2%
ITALIA NORD-ORIENTALE	118.000	134.000	-11,9%
ITALIA CENTRALE	121.000	134.000	-9,7%
ITALIA MERIDIONALE	107.000	111.000	-3,6%
ITALIA INSULARE	104.000	116.000	-10,3%

Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa su dati interni periodo 1-01-2012 / 31-08-2012

Il ticket medio di mutuo visto a livello regionale continua ad essere diffidente sul territorio nazionale. La regione con il valore più alto è risultata essere nei primi mesi del 2012 il Lazio, con un ticket medio di circa 130.000 euro, mentre la regione con il valore più basso è la Basilicata con 78.000 euro di media per pezzo. Tenzionalmente i valori medi più elevati si confermano nelle regioni del centro e del nord, quelli più bassi nelle regioni Meridionali ed Insulari.

REGIONE	TICKET MEDIO
LAZIO	130.100
LOMBARDIA	124.400
TOSCANA	119.800
VENETO	119.200
EMILIA ROMAGNA	118.600
CAMPANIA	117.300
MOLISE	115.500
VALLE D'AOSTA	110.500
CALABRIA	109.800
LIGURIA	108.900
SARDEGNA	108.800
PIEMONTE	103.700
ABRUZZO	101.200
SICILIA	100.100
PUGLIA	99.100
FRIULI VENEZIA GIULIA	93.400
UMBRIA	92.500
MARCHE	79.800

Vengono erogati mutui per importi inferiori

Nel Lazio i mutui più cospicui

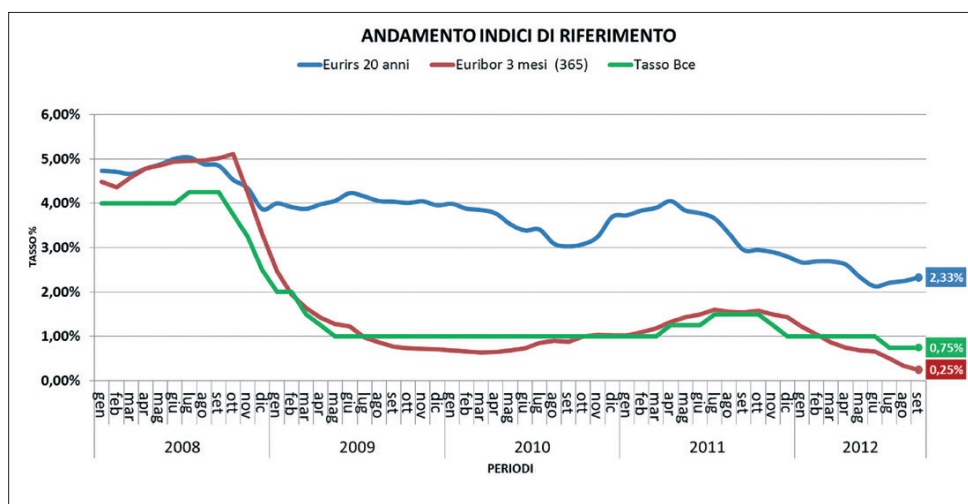
Tassi di riferimento convenienti

I tassi d'interesse

Le dinamiche economico finanziarie che hanno influenzato l'Area Euro a partire dall'agosto 2011 hanno spinto la Banca Centrale Europea a ritoccare più volte al ribasso il Tasso di Riferimento BCE. Gli interventi da parte di quest'ultima hanno avuto inizio a partire dal novembre 2011 con un taglio di -25bps, per ripetersi nel successivo mese di dicembre 2011 con altri -25bps, e si sono, per ora, conclusi lo scorso mese di luglio 2012 con ancora -25bps. In meno di nove mesi, l'indice è stato così dimezzato allo scopo di ridare fiato all'economia.

Come di consueto il tasso euribor (3 mesi) ha seguito la tendenza degli interventi della BCE: dai massimi degli ultimi due anni, 1,60% nel luglio 2011, ha iniziato una parabola discendente che lo ha portato rapidamente alla sua quotazione minima di sempre proprio durante lo scorso mese di agosto 2012, quando ha fatto registrare una quotazione media di 0,33%.

L'eurirs (20 anni) ha iniziato una nuova fase ribassista nel mese di aprile 2011, allora l'indice quotava 4,05%, arrivando a scendere al suo minimo nel giugno 2012 quando ha fatto registrare una quotazione di 2,13%. Da segnalare che, contrariamente all'euribor, l'eurirs negli ultimi due mesi rilevati ha fatto registrare un rimbalzo al rialzo passando a quotare 2,25% di media nel mese di agosto 2012.



Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa (Medie mensili, valori %)

Si allarga la differenza di rata tra fisso e variabile

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 3,20bps, se scegliessimo un mutuo a tasso fisso sosterremmo una rata mensile indicativa di 827 euro. Se optassimo invece per un mutuo a tasso variabile, avremmo un risparmio pari a 134 euro mensili in quanto la rata ammonterebbe a 693 euro.

Tale differenza però si sta allargando. La stessa simulazione effettuata esattamente un anno fa, restituiva un risparmio/rata a favore del tasso variabile di 92 euro.

L'indebitamento delle famiglie

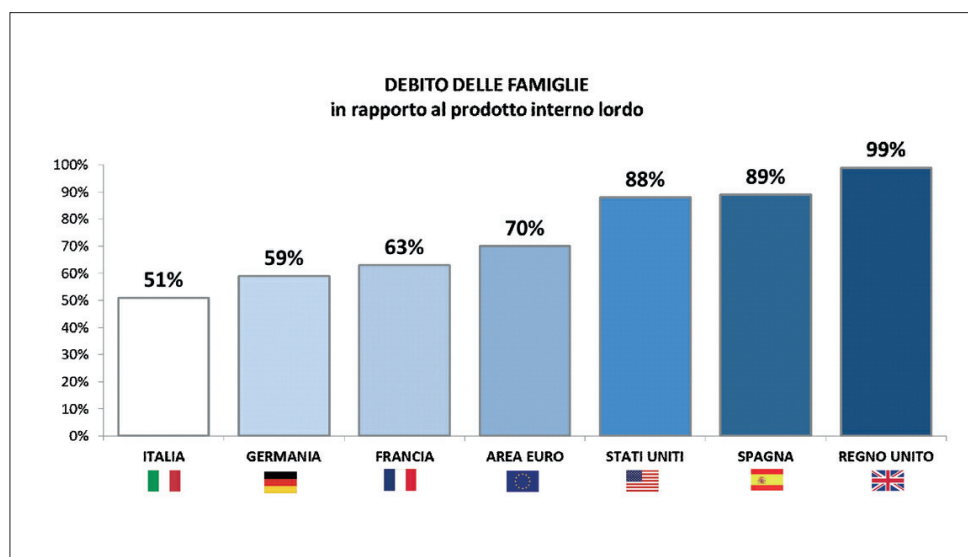
Nonostante il sentiment sulla fiducia dei consumatori, che come abbiamo accennato in precedenza ha toccato i minimi ad agosto 2012, secondo le ultime rilevazioni

del Fondo Monetario Internazionale, nel 2011 il livello di indebitamento delle famiglie italiane, rispetto al prodotto interno lordo nazionale, si è attestato al 51% rimanendo dunque inferiore a quello medio dell'area dell'euro che è risultato essere pari al 70%. Un livello di indebitamento che è considerato ancora molto contenuto, soprattutto se confrontato con quello delle altre nazioni a livello mondiale.

Lo scarso livello di indebitamento permette alle famiglie di affrontare con più elasticità il periodo di turbolenza socio economica rispetto a quanto può avvenire in altre regioni.

Inoltre, sempre secondo il FMI, le famiglie italiane sono risultate essere nel 2010 le quinte al mondo per ricchezza complessiva detenuta, pari al 234% del PIL. Gli italiani sono preceduti in questa graduatoria solo dalle famiglie di Stati Uniti, Giappone, Regno Unito e Canada.

Italiani poco indebitati



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 ad analizzare le caratteristiche socio demografiche dei mutuatari che, in questi primo otto mesi del 2012, hanno avuto accesso al credito per l'acquisto dell'abitazione, e ne abbiamo approfondito le esigenze e le scelte tecniche di prodotto.

I risultati che di seguito vi illustriamo ci permettono di delineare il profilo del mutuatario tipo in questo particolare contesto macroeconomico. Ci consentono di confrontarne le caratteristiche con le precedenti serie storiche in nostro possesso, analizzando le tendenze in atto nel nostro Paese per quanto riguarda l'accesso al credito per l'acquisto della casa.

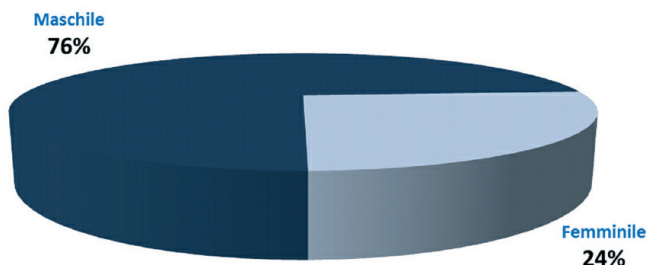
Iniziamo dalla componente "sesso": chi ha sottoscritto un mutuo ipotecario nel primo semestre del 2012 è risultato essere donna nel 24% dei casi; il restante 76% identifica la componente maschile. Le quote rosa sono rimaste identiche a quelle rilevate nel semestre precedente, pertanto statisticamente, possiamo affermare che il nuovo contesto economico ha finora impattato in maniera neutra su tale componente.

Un mutuatario su quattro è una donna

**Un mutuatario
su dieci è
italiano**

**Si alza l'età
media di chi
viene finanziato**

EROGAZIONI - SESSO DEL MUTUATARIO
volumi erogati nel I° semestre 2012

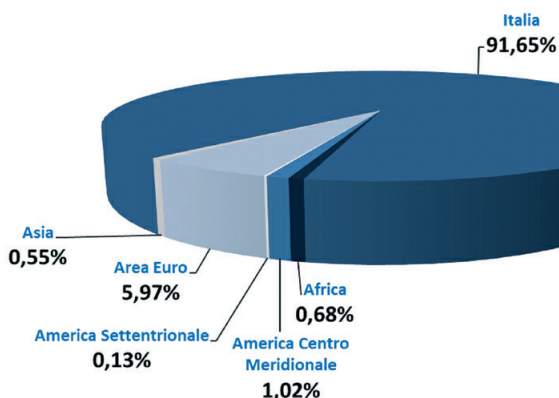


Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

Analizzando la componente della "provenienza del mutuatario" si rileva che in quasi il 92% dei casi viene finanziato un cittadino italiano. Il 6% dei mutuatari proviene dall'area Euro. Di conseguenza la quota di "non comunitari" finanziati nel campione analizzato è risultata essere di poco inferiore al 2% della casistica. Rispetto al secondo semestre del 2011 possiamo notare come la provenienza nazionale del mutuatario continui ad aumentare.

In progressiva diminuzione i mutuatari dell'area Euro, restano stabili su livelli minimi le altre provenienze.

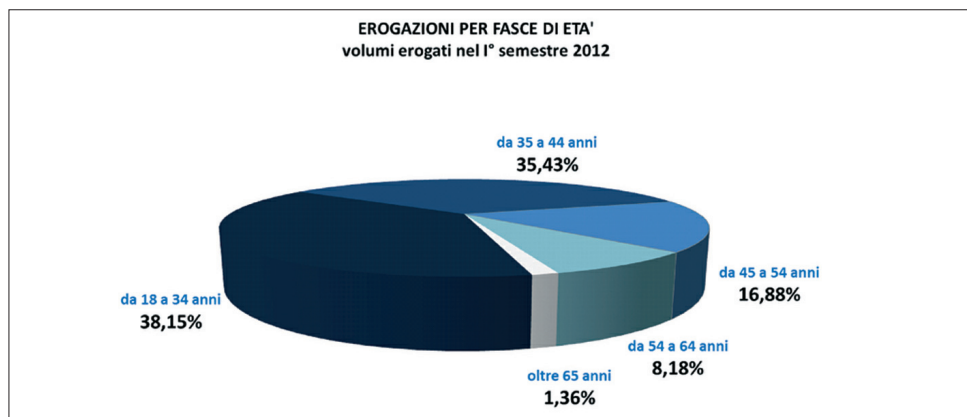
PROVENIENZA MUTUATARIO
volumi erogati nel I° semestre 2012



Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

L'età media di chi sottoscrive un mutuo ipotecario sale da 39 a 40 anni. Oltre il 38% del campione è compreso nella fascia che va da 18 fino a 34 anni. Oltre il 35% dei mutuatari ha un'età compresa tra 35 e 44 anni. Salendo l'età dei mutuatari scende l'incidenza sul totale del campione e così troviamo il 17% nella fascia compresa 45-54 anni. La fascia 55-64 anni si attesta a poco più dell'8% per finire con la fascia più anziana, che è quella oltre i 65 anni, che incide solo per l'1,36%. Rispetto al secondo semestre 2011 si nota una leggera traslazione delle fasce d'età verso quelle più anziane. Perde qualche punto percentuale la fascia più giovane a favore delle fasce

da 35 a 44 anni e da 45 a 54 anni. Questo fenomeno è certamente dovuto ad una quasi totale chiusura verso i contratti "atipici" che quasi prevalentemente riguardano i rapporti di lavoro nella fascia tra 18 e 34 anni.

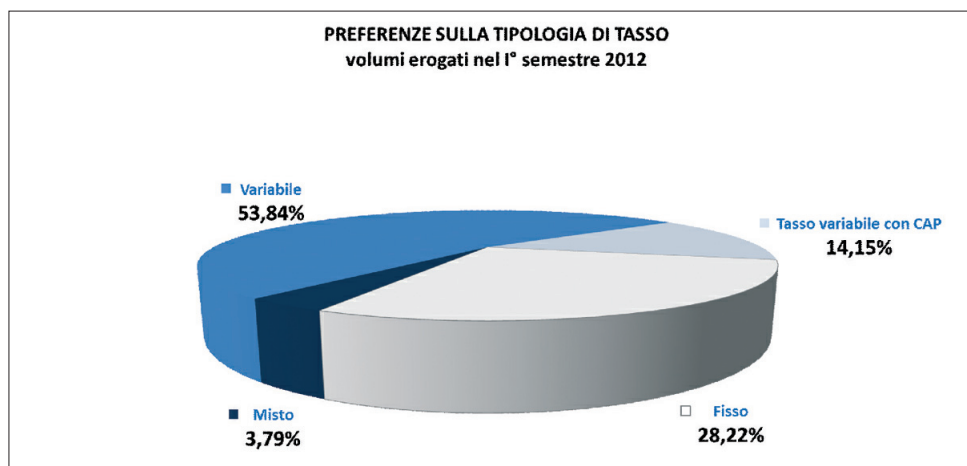


Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

Per quanto riguarda la scelta sul tipo di tasso, in quasi il 54% dei casi si è optato per un profilo di rischio più alto, scegliendo il "tasso variabile puro". Si sono colte così le opportunità di un tasso Euribor e BCE ai minimi storici abbinate a un costo del prodotto (spread) di solito più contenuto. Caratteristiche che hanno permesso di avere una rata mensile più bassa, assumendosi però il rischio di un rialzo dei tassi di riferimento. Oltre il 14% 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. Oltre il 28% dei mutuatari è stato invece più attento a una programmazione certa e sicura del proprio impegno economico, accollandosi il maggior costo di un'operazione a tasso fisso a fronte della certezza e stabilità della rata per tutta la durata del finanziamento.

Quasi il 4% dei mutuatari ha deciso nei primi cinque mesi dell'anno una soluzione di tipo misto, riservandosi la facoltà di cambiare ad intervalli predefiniti la tipologia di tasso da applicare al proprio prestito, ma assumendosi il rischio della variabilità degli indici nel tempo ed un costo prodotto più elevato.

**Aumenta
l'avversione
al rischio**



Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

Indebitati per un periodo più breve

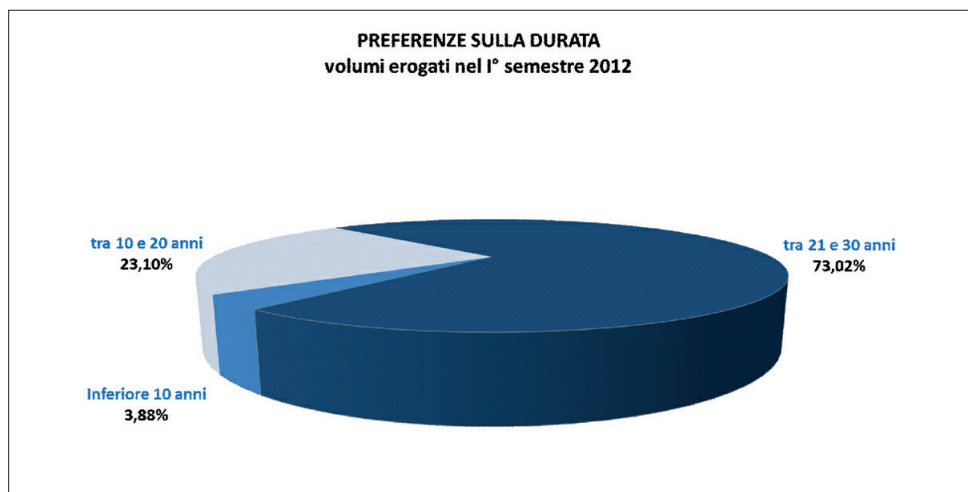
Per ciò che riguarda la tipologia di tasso applicato al finanziamento notiamo, rispetto al secondo semestre del 2011 un progressivo spostamento della scelta verso le tipologie di tasso che indicano una minor propensione al rischio dei mutuatari, in quanto prodotti sono ritenuti più sicuri.

Infatti il prodotto a tasso fisso guadagna importanti quote di preferenze, il prodotto a tasso misto cubava il 2,5% nel secondo semestre 2011 e il prodotto variabile con il CAP che ha anch'esso guadagnato qualche punto percentuale rispetto alla precedente rilevazione.

A livello nazionale emerge che un mutuo ha una durata media di **25,5 anni**. Tre operazioni su quattro hanno una durata compresa tra 20 e 30 anni.

Minime le operazioni entro i 10 anni, riservate alle fasce più anziane e con ampie capacità economiche.

Oltre un quinto delle operazioni di finanziamento ha una durata inclusa tra 10 e 20 anni.



Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

Rispetto al secondo semestre del 2011, notiamo una diminuzione delle durate. Calano le quote della fascia principale, tra 21 e 30 anni che perde tre punti percentuali rispetto al semestre precedente.

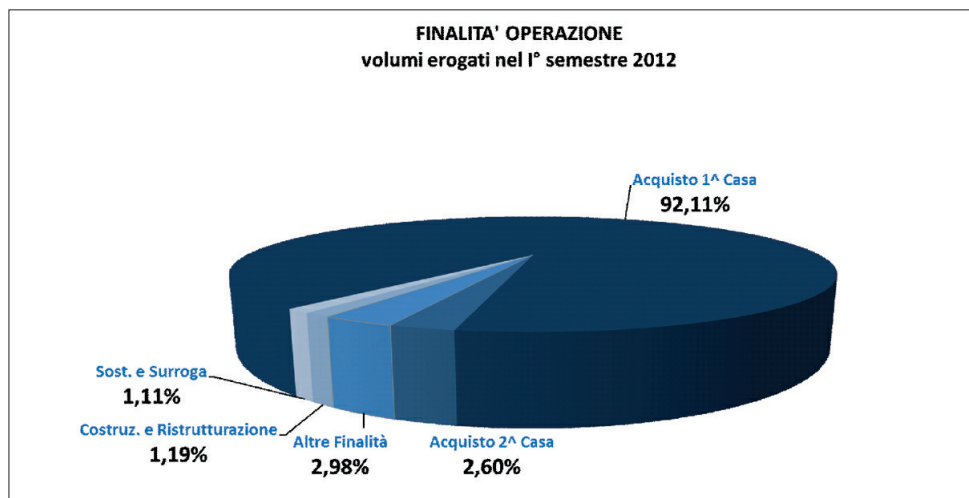
In questa particolare analisi segnaliamo la totale assenza di operazioni superiori ai 30 anni. Il fenomeno si spiega nell'esigenza degli istituti di credito di restringere il rischio di credito privilegiando operazioni di durata più breve.

Il mutuo per acquistare la "prima casa"

Come facilmente ipotizzabile la principale finalità alla base della sottoscrizione di un mutuo è la compravendita immobiliare finalizzata all'acquisto della prima abitazione. Siamo arrivati ad oltre il 92% del campione.

L'acquisto della seconda casa si attesta al 2,6% delle finalità riscontrate. Praticamente nulla la surroga mentre la sostituzione è su livelli di poco superiori all'1%.

Le "Altre finalità" incidono per il 3% del campione e "Costruzione e Ristrutturazione" per poco più del 2%. Si conferma la tendenza a privilegiare le operazioni di acquisto soprattutto se riferite ad abitazione principale del nucleo familiare.



Elaborazione Ufficio studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

Le conclusioni

Durante i primi otto mesi del 2012 il mercato dei mutui alla famiglia ha privilegiato l'accesso al credito a mutuatari di età media. La surroga o portabilità, a questi livelli di spread, non è più economicamente conveniente per il cliente, e viene anche considerata più rischiosa dagli istituti di credito. Per questi motivi viene meno praticata rispetto al recente passato.

Indubbiamente la situazione lavorativa del cliente è fondamentale. La stabilità del posto di lavoro è un elemento chiave che può essere compensato solo da redditi familiari medio alti. Anche il coinvolgimento di un coniuge, un genitore o in ogni caso di un parente di primo grado nell'operazione, è tenuto in considerazione nella valutazione del credito.

Infine l'apporto personale: maggiore è il capitale che viene apportato all'operazione dai richiedenti, più interessante diventa la prospettiva di autorizzazione, in quanto i richiedenti vengono maggiormente responsabilizzati nel far fronte al debito. Ogni richiesta è comunque fine a se stessa, e va vista nella sua complessità specificità.

La domanda di credito è stata e sarà condizionata sia dal clima di fiducia dei consumatori sia dal mercato del lavoro nelle sue componenti di occupazione e reddito.

L'offerta bancaria sarà condizionata sia dal costo del funding sia dall'andamento del sistema "Paese Italia". Per capire quale andamento aspettarsi per il futuro prossimo, è bene specificare che molto dipenderà dalle decisioni strategiche che verranno intraprese in sede europea a supporto dell'economia dell'Area Euro.

Per i prossimi mesi si prevede un andamento in linea con quanto rilevato nei primi mesi di quest'anno, con un lieve incremento nella seconda parte del 2013.

Avversione al rischio anche per gli istituti

Si guarda con ottimismo alle scelte politiche dell'Area Euro

Le finalità del mutuo

I prodotti del credito

IL MUTUO

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

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

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

La durata

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

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

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

Diminuiscono i prodotti con LTV al 75%

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 del 75%. 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.	E' un mutuo flessibile, poiché offre la possibilità al mutuatario di passare da una rata a tasso fisso a una rata a tasso variabile o viceversa, a scadenze predefinite, in base all'andamento dei tassi.	E' un mutuo a tasso variabile ma con un'opzione definita alla stipula nella quale viene fissata una soglia di tasso che non può essere superata.	E' un mutuo a tasso fisso con rata decrescente. Le quote di capitale rimborsato si riducono gradualmente.	E' un mutuo a tasso variabile ma con rata costante. Le variazioni del tasso di riferimento determineranno la durata del rimborso del mutuo. Riduzioni del tasso determineranno una durata inferiore e viceversa.
E' consigliato	-A chi vuole la sicurezza e la tranquillità che, qualsiasi variazione si verifichi nel mercato finanziario, la propria rata di rimborso non subirà mutamenti nel tempo. -A chi ha entrate stabili e costanti nel tempo come per esempio i dipendenti.	-A chi vuole inizialmente usufruire di un tasso più basso rispetto al tasso fisso. E' necessario monitorare nel tempo l'andamento dell'indice di riferimento. - A chi ipotizza una crescita delle proprie entrate economiche.	-A chi vuole adeguare il proprio mutuo alle diverse condizioni economiche proprie o della famiglia nel tempo. -A chi vuole cogliere le opportunità offerte dall'andamento dei tassi di interesse.	A chi vuole cogliere le opportunità dei prodotti a tasso variabile, ma tutelandosi da aumenti importanti dei tassi d'interesse, con la certezza che il tasso del mutuo non superi mai una determinata soglia.	-A chi ricerca maggiore tranquillità, tutelando il proprio futuro, attraverso la concentrazione del rimborso del capitale mutuato nei primi anni della durata del mutuo.	-A chi non vuole accollarsi il rischio di fluttuazioni incontrollate della consistenza della rata mensile, pianificando la dimensione dell'esborso mensile.
Note		Il tasso varia ad ogni rata, quindi, ogni rata ha un importo diverso. E' perciò impossibile sapere al momento della sottoscrizione del mutuo quanto si pagherà di interessi alla fine del rimborso.	Ci sono diverse tipologie di mutui a tasso misto: - Mutui a tasso variabile con CAP: mutui con un tasso massimo prefissato contrattualmente (CAP) oltre il quale il tasso di interesse non potrà salire. - Mutui a tasso variabile ma a rata costante: in questo caso la rata resta fissa, a variare è la durata del mutuo, cioè il numero di rate da pagare. - Mutui con tipo di indice "rinegoziabile": (di solito ogni 2 o 5 anni), si può scegliere di passare dal tasso fisso al tasso variabile o viceversa. - Mutui a rimborso libero: cioè mutui basati su un piano di ammortamento "flessibile".			

La surroga

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

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

La sostituzione

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

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

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

La rinegoziazione

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

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

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

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

La procedura per ottenere un mutuo immobiliare

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

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

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

Monitorare il ciclo economico per sostituire il mutuo quando possibile

Un consulente indipendente dispone di maggiori soluzioni

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

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

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

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

Il documento di rogito notarile deve contenere:

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

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

I costi per l'atto di mutuo immobiliare

Ecco un elenco di tutte le spese di un mutuo:

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

I costi di un mutuo

Le garanzie

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

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

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

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.

**Finanziamenti
per i meno
giovani**

I finanziamenti complementari al mutuo

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.

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

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

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

Il TAEG deve comprendere per legge:

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

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

La trasparenza

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

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

- l'ammontare e le modalità del finanziamento;
- il numero, gli importi e la scadenza delle singole rate;
- il TAEG;
- il dettaglio delle condizioni analitiche secondo cui il TAEG può essere eventualmente modificato;
- l'importo e la causale degli oneri che sono esclusi dal calcolo del TAEG (se non possono essere indicati tali oneri deve esserne fornita una stima realistica);
- le eventuali garanzie richieste;
- le eventuali coperture assicurative richieste al cliente e non incluse nel calcolo del TAEG;
- gli eventuali maggiori oneri in caso di mora, ovvero il tasso di interesse di mora applicabile sulle rate non pagate alla scadenza;
- le spese e le penali eventualmente dovute in caso di estinzione anticipata;
- le modalità di recesso, obbligatorie nei contratti conclusi a distanza o fuori dai locali commerciali.

Il taeg come strumento di misurazione della convenienza

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

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

La legge stabilisce che sono nulle le clausole che prevedono:

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

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

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

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

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

I PRODOTTI DI TUTELA DEL CREDITO: LE ASSICURAZIONI

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

Esistono diversi prodotti assicurativi:

- **la polizza scoppio e incendio:** la polizza è prevista per legge ed è obbligatoria quando si è in presenza di un'ipoteca immobiliare. Rappresenta una garanzia per la banca nell'eventualità che intervengano cause di forza maggiore a mettere in pericolo l'immobile ipotecato. In caso di mancato pagamento del premio annuale di assicurazione da parte del mutuatario, è la banca, immediatamente informata sull'inadempienza, a provvedere al pagamento del premio, onde evitare che la copertura assicurativa decada per mancato pagamento.
- **La polizza CPI (credit protection insurance):** è un prodotto assicurativo che ha un duplice scopo: da un lato preserva la banca che eroga il finanziamento dal rischio di insolvenza del debitore e, dall'altra, tutela la persona fisica che, nel richiedere un finanziamento, intende salvaguardare la propria famiglia nei momenti di particolare instabilità finanziaria dovuta a problemi di salute o lavorativi.

- **La polizza vita e la polizza di invalidità permanente:** prevedono, al verificarsi delle condizioni previste dalla polizza vita e invalidità, la possibilità di estinguere il debito residuo del mutuo o di ridurlo. Nell'eventualità che l'indennizzo ecceda il debito residuo, la parte rimanente viene corrisposta al mutuatario. Nel caso di invalidità permanente o di decesso del mutuatario, l'indennizzo verrà corrisposto ai familiari.
- **La polizza perdita del posto di lavoro:** prevede un indennizzo risarcitorio direttamente proporzionale al periodo di persistenza dell'inattività lavorativa. La compagnia di assicurazione risarcirà la banca ed eventuali differenze per eccesso o difetto verranno pagate direttamente dal mutuatario.

IL NUOVO MODELLO DI CONSULENZA DEL CREDITO

La complessità del mercato del credito e la necessità delle famiglie di indebitarsi correttamente fanno sì che diventi importante elevare la qualità della consulenza. Per evitare che le famiglie compiano scelte inconsapevoli e non adeguate alle loro caratteristiche, sarà fondamentale il livello della consulenza degli operatori. Questi ultimi dovranno, attraverso l'esperienza, la preparazione e l'utilizzo di "strumenti professionali", indirizzare le famiglie a scelte più coerenti con il loro stato finanziario. Per questo è opportuno che il cliente instauri una buona relazione con il professionista, gli esponga le sue esigenze, comunichi tutte le informazioni utili 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 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.

**La consulenza
di qualità è
fondamentale**

Salute ed età, CF Assicurazioni trasforma la vecchiaia in una seconda fanciullezza



Nel Bel Paese si vive bene ma si invecchia meglio. La percezione che hanno i cittadini della sanità italiana è probabilmente quella di un servizio che non funziona con la dovuta efficienza. Spesso l'impressione negativa poggia su brutte esperienze personali, quando si parla di una sfera così delicata come quella della salute, che ci tocca da molto vicino, che siano problemi personali, che siano problemi che riguardano parenti, vengono avvertiti in maniera particolarmente acuta. Tuttavia, il servizio sanitario viene percepito come inadeguato.

Non si tratta, sia chiaro, di negare la presenza, in campo sanitario, di disservizi e inefficienze. La sanità italiana probabilmente non è organizzata secondo criteri manageriali aggiornati: ci sono sprechi e disattenzioni; viene trascurata spesso una cultura del "servizio", che ponga il paziente, il cittadino ammalato, al centro del processo di cura, facendo prevalere nella maggior parte delle occasioni, interessi corporativi intollerabili.

Credibili studi internazionali pongono il nostro servizio sanitario ai vertici mondiali per efficacia e soprattutto per capacità di raggiungere l'intera popolazione, cosa che non si verifica in realtà più evolute come gli Stati Uniti, dove molte persone sono di fatto escluse, a causa del basso reddito, dalle prestazioni sanitarie.

Quale sarà il volto della sanità italiana tra una ventina d'anni? Hanno tentato di dare una risposta a questa domanda tre ricercatori della Bocconi. La loro previsione è a dir poco preoccupante soprattutto per la spesa in vertiginosa crescita.

Ci aspetta un aumento delle prestazioni a pagamento e una maggiore mobilità dei pazienti anche dall'estero, visto che ogni anno nel mondo si muovono circa 4 milioni di persone alla ricerca di cure, per un mercato complessivo che vale ben oltre 30 miliardi di Euro.

Colpisce però l'aumento della spesa pubblica italiana per il servizio Sanitario. Viene stimato che in mancanza di correttivi, nel 2050 la spesa sanitaria italiana potrebbe **più che raddoppiare** rispetto ai livelli attuali.

Se ricordiamo il **ruolo** stesso che la sanità gioca nel nostro sistema economico, per le sue dimensioni, secondo i ricercatori Bocconi, è destinata a rimanere il settore più grande in assoluto.

Secondo i tre esperti, l'aumento dei costi per il servizio sanitario sarà dovuto a due fattori principali:

- l'invecchiamento della popolazione.
- l'aumento della cronicità di molte patologie.

Chi nasce oggi diverrà centenario. I dati dell'invecchiamento della popolazione sono destinati a modificare radicalmente le tavole demografiche e i dati sulla spesa sanitaria e previdenziale.

Fatti che interessano tutti i Paesi industrializzati.

Da una parte pesa una minore natalità: del resto d'Europa l'Italia è il paese che fa meno figli (9,1 nuovi nati ogni mille abitanti). Dall'altra c'è l'effetto del miglioramento delle condizioni di salute generali. Lo sostiene una ricerca del Lancet (autorevole rivista scientifica inglese di ambito medico): più della metà dei bambini nati oggi in Italia è destinato a vivere più di 100 anni.

Avremo una nuova categoria: i **giovani anziani**. In più di 30 paesi, tra i quali Francia, Germania, Gran Bretagna, Usa, Canada e Giappone, si osserva che dal 1950 ad oggi la probabilità di sopravvivenza è raddoppiata per entrambi i sessi. Il trend dell'allungamento della vita è inarrestabile e non si è mai fermato dal 1840, spiegano i ricercatori dell'Ageing Research Centre della University of Southern Denmark che hanno condotto l'indagine tanto da poter individuare ormai almeno 4 fasi della vita: bambini, adulti, **giovani anziani** e vecchi anziani.

Che riflessi avrà sulla società un cambiamento così importante? Un Paese più vecchio deve fare i conti con l'invecchiamento della popolazione e di conseguenza con l'aumento delle necessità dell'assistenza, vedi l'ultima "Relazione sullo stato sanitario del Paese 2009-2010" del ministero della Salute. Sono statistiche che non debbono condizionare, ma... le donne dopo i 65 anni vivono in media altri 21 anni, gli uomini altri 18 anni, dice il documento, si è accorciata la differenza tra i sessi. Colpa delle cattive abitudini che stanno contagiando le donne, il fumo su tutte. Ma quale qualità della vita ci aspetta? Una precisazione dello stesso documento è fondamentale: gli uomini e le donne possono sperare di vivere senza limitazioni alla propria libertà e quindi in condizioni di autosufficienza in media per quasi 9 anni oltre i fatidici 65.

Il Nord ed in particolare la Lombardia è la Regione che ha fatto registrare l'aumento più significativo (+2,8 in 9 anni). Aumento dell'aspettativa di vita anche nel Nord Est. Quasi 40 anni fa erano invece i calabresi a vivere di più, finiti al 12° posto, di seguito gli abruzzesi e i lucani. Restano in cima alla lista le Marche, sono gli italiani più "longevi". Fanalino di coda la Campania.

Il nuovo driver per il futuro sarà quindi fare i conti con l'invecchiamento della popolazione e con quello che chiedono le famiglie: bisogni emergenti come l'assistenza qualificata, e quello di restare in casa propria e vivere in sicurezza e tranquillità, che diventa per un anziano un traguardo imprescindibile per una qualità della vita ottimale. E a questo proposito stanno nascendo imprese che offrono servizi come l'assistenza domiciliare, ospedaliera, telesoccorso e tele-sanità, compresi servizi infermieristici.



Il trend della domanda in tutto il Paese rispecchia tutto quello che viene fuori dalle ricerche fatte: tra i servizi più richiesti, non a caso, troviamo l'assistenza domiciliare con una badante che sia anche convivente.

Ci sono altri modi per garantirsi una serenità reale e duratura? Come assicurarsi una ottima qualità della vita negli anni che si hanno davanti?

La proposta assicurativa è l'alternativa.

CF Assicurazioni ha realizzato polizze per pensare con serenità alla tua salute e della tua famiglia.

Con un piccolo investimento **PROTEGGI SALUTE STATUS** riesce infatti ad offrire i seguenti vantaggi:

- un indennizzo per tutta la famiglia, incluso il parto cesareo, anche nei casi in cui non si sostengano spese.
- indennizzi corrispondenti alla gravità dell'intervento chirurgico.
- un indennizzo opzionale in caso di malattia terminale accertata.

In uno scenario socio economico in cui è difficile dare voce a qualsiasi progetto o prevedere gli imprevisti della vita, questa polizza ti permette di affrontare con tranquillità le spese mediche.

La salute è un bene prezioso ma se i problemi di salute incidono anche sulla stabilità economica della propria famiglia diventano ancora più pesanti: liberati dal peso di ulteriori preoccupazioni affidandoti a **Proteggi Salute Status**.

Esempio: famiglia con marito di 42 anni, moglie di 38 anni e figlio di 8 - costo polizza euro 840/anno.

All'interno della gamma di CF Assicurazioni risulta molto interessante **LONG TERM CARE** che offre un indennizzo in caso di:

- non autosufficienza da malattia o da infortunio.
- insorgenza dell'Alzheimer o similari infermità senili invalidanti di origine organica.

Nella nostra quotidianità compiamo normalmente 4 azioni più volte al giorno in modo senza che ci si renda conto della loro semplice e vitale importanza:

1 lavarsi 2 alimentarsi 3 muoversi 4 vestirsi

Non riuscire a compiere 3 delle 4 azioni sopra indicate in modo indipendente determina un indennizzo mensile, come rimborso forfettario da spendere anche per le spese sanitarie e l'assistenza per un periodo pari alla durata della non autosufficienza.

Esempio: Un indennizzo di 500 euro al mese indistintamente per uomo o donna di 36 /40 anni: costo polizza euro 390/anno.

Spesso diamo per scontata la nostra salute e la possibilità di vivere in completa autonomia, tuttavia un infortunio o una malattia potrebbero compromettere la nostra indipendenza e per tale ragione è importante poter contare sul supporto economico di **Proteggi Salute Status** e **Long Term Care** i due prodotti di CF Assicurazioni dedicati alla salute.

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



KIRON®
MEDIAZIONE CREDITIZIA



epicas®
mediazione creditizia

Ogni agenzia ha un proprio titolare ed è autonoma. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale del servizio di mediazione creditizia/intermediazione assicurativa. Il servizio si limita alla messa in relazione di banche, intermediari finanziari e intermediari assicurativi con la clientela al fine della concessione di finanziamenti o di sottoscrizione di polizze assicurative. Tale servizio non garantisce l'effettiva erogazione del finanziamento richiesto né l'accettazione del rischio da assicurare. Fogli Avviso ed Informativi; Note Informative e Condizioni Generali d'Assicurazione consultabili sul sito www.cfassicurazioni.com
Prima della sottoscrizione della Polizza leggere attentamente le Note Informative e le Condizioni Generali presso le sub-agenzie Kiron ed Epicas e sul sito www.cfassicurazioni.com

facebook®

Ricerca



Gruppo Tecnocasa

Consulenza/Servizi aziendali

Mi piace



Diventa fan
clicca su "Mi piace"

Benvenuti su Gruppo Tecnocasa

Siamo pronti ad ascoltarvi



Dagli anni 80 abbiamo reso grande l'emozione di abitare



Seguici su Facebook

<http://www.facebook.com/GruppoTecnocasa>



METTI AL SICURO LA TUA SERENITÀ



SCEGLIENDO IL PRODOTTO GIUSTO PER LE TUE ESIGENZE

metti al sicuro il tuo

Risparmio



metti al sicuro il tuo

Reddito e la tua
Famiglia



metti al sicuro il tuo

Mutuo



metti al sicuro il tuo

Prestito



CF Assicurazioni pone al centro della sua attività la famiglia ed in particolare le sue esigenze assicurative in tema di protezione del patrimonio, salute ed accesso al credito



800 699 670
www.cfassicurazioni.com

CF Assicurazioni S.p.A.
Sede Centrale:
Viale Erminio Spalla, 9
00142 Roma