

2017

CASA TREND

Analisi del mercato immobiliare e creditizio italiano



BENVENUTA
casa

Prefazione

Il 2017 è l'anno in cui il mercato immobiliare ha dato segnali di ripartenza più concreti. L'aumento delle compravendite ormai è un dato di fatto ed i prezzi hanno raggiunto la stabilità, con alcune realtà tornate in territorio positivo.

Casa Trend, la pubblicazione che avete tra le mani e giunta ormai alla dodicesima edizione, vuole essere una guida per coloro che intendono muoversi nel mondo immobiliare e creditizio e che desiderano conoscere i trend più importanti degli ultimi anni e quelli attuali.

Grazie ai dati forniti da tutte le agenzie del Gruppo Tecnocasa si analizzano l'andamento dei prezzi, delle compravendite, dei canoni di locazione, della domanda e dell'offerta immobiliare e si forniscono previsioni sui valori delle abitazioni.

Sono presenti anche una breve analisi socio – demografica delle compravendite e delle locazioni, uno spaccato della rivalutazione degli immobili dal 1998 ad oggi ed infine con una panoramica sulla casa vacanza.

L'analisi del settore creditizio entra nel merito dell'andamento del mercato dei mutui ipotecari alla famiglia e delle variabili che lo influenzano: volumi erogati, importo di mutuo, consistenze, tassi di interesse. Anche in questo caso è presente un'analisi socio – demografica che mette in luce le caratteristiche principali del mutuatario e del mutuo.

Si affrontano poi tematiche come le coperture assicurative che tutelano il credito da eventuali rischi e si sottolinea l'importanza di una consulenza di qualità per poter realizzare una scelta consapevole sul tipo di finanziamento.

Sommario

Il mercato immobiliare residenziale in Italia	4
Andamento delle compravendite	4
Andamento delle quotazioni	6
Tempi di vendita	8
Analisi socio demografica - compravendite	9
Domanda immobiliare e disponibilità di spesa	10
Offerta immobiliare	11
Il mercato delle locazioni residenziali	12
Analisi socio demografica - locazioni	14
Previsioni	15
L'investimento immobiliare	15
Il mercato immobiliare nelle località turistiche	17
Annualità per comprare casa	18
Il mercato dei mutui per l'acquisto dell'abitazione in Italia	20
Il mercato dei mutui: la ripresa rallenta ma continua	20
Lo stock dei mutui in essere	21
Volumi erogati nelle regioni	21
Volumi erogati nelle province	23
L'importo medio di mutuo	23
I tassi d'interesse	24
Caratteristiche e tendenze di chi ha sottoscritto un mutuo ipotecario: chi sono e cosa vogliono	25
Conclusioni	29
I prodotti del credito	29
Il mutuo	29
I prodotti di credito al consumo	30
Il taeg	31
La trasparenza	31
I prodotti di tutela del credito: le assicurazioni	32
Il nuovo modello di consulenza del credito	33

IL MERCATO IMMOBILIARE RESIDENZIALE IN ITALIA

La ripresa del mercato immobiliare è ormai una certezza. Le tendenze in essere nei mesi scorsi si sono confermate in questa prima parte d'anno, grazie anche ai segnali positivi che arrivano dalla nostra economia.

Nel 2016 la crescita dell'economia del paese è proseguita a ritmi lievemente superiori rispetto agli anni precedenti (+0,9% contro il +0,8% del 2015) e questo è da attribuire fondamentalmente al miglioramento della domanda interna e dell'accumulo del capitale. Le previsioni per il Pil del 2017 sono state riviste al rialzo e per la fine dell'anno si prevede una crescita dell'1,5%. L'inflazione al consumo è salita lievemente anche se, nel 2017, siamo lievemente sopra l'1%. Nei primi sei mesi dell'anno si è registrata anche una contrazione del tasso di disoccupazione che è sceso all'11,1% grazie anche all'aumento degli occupati, soprattutto con contratto a termine. Quest'ultimo, in particolare, è un aspetto da monitorare per capire anche come si evolverà il mercato immobiliare.

Il mattone ritorna quindi prepotentemente ad interessare gli italiani che grazie ai bassi tassi di interesse sui mutui, ai prezzi delle abitazioni ormai a livelli minimi e ad una rinnovata fiducia hanno determinato un aumento delle compravendite.

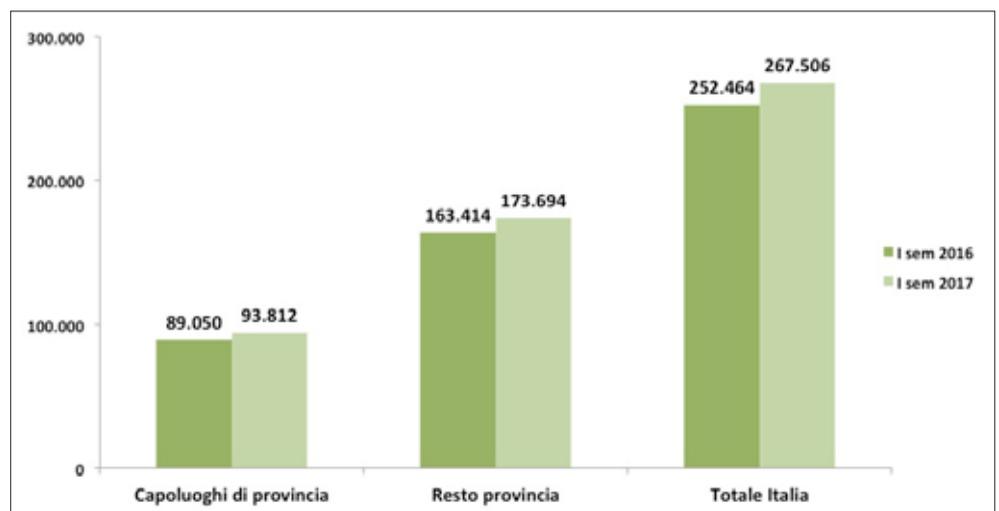
Andamento delle compravendite

Nel primo semestre del 2017 le compravendite residenziali in Italia sono state 267.506, rispetto al primo semestre dell'anno precedente c'è stato un incremento del 6%.

Se si distingue tra comuni capoluogo e resto della provincia si vede un comportamento analogo: i capoluoghi di provincia hanno registrato un incremento del 5,3% mentre nel resto della provincia l'aumento è del 6,3%.

**Compravendite
in ripresa**

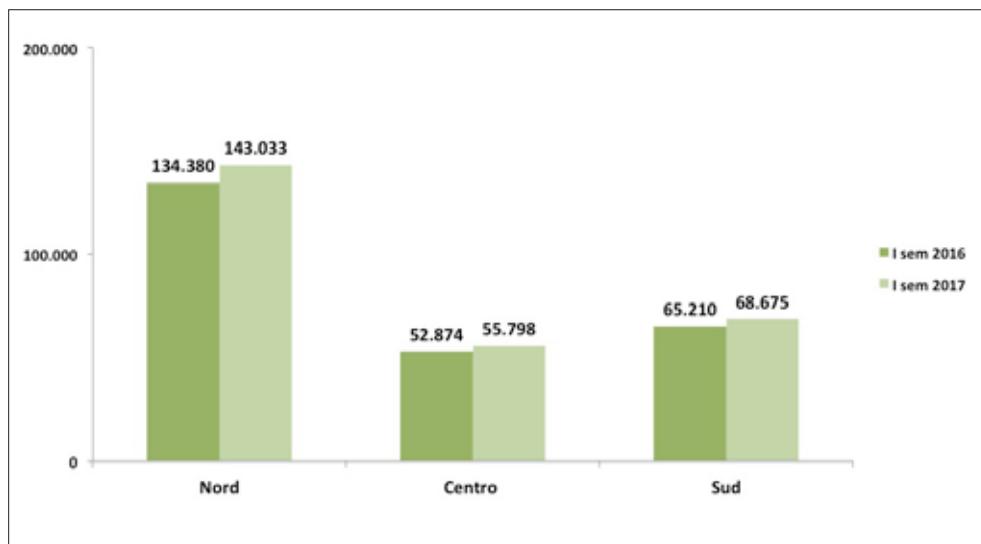
COMPRAVENDITE I SEMESTRE 2016 – I SEMESTRE 2017 CAPOLUOGHI DI PROVINCIA E RESTO DELLA PROVINCIA



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Agenzia delle Entrate

Anche l'analisi delle compravendite per area geografiche evidenzia un comportamento diverso tra le aree (+6,4% al nord, +5,5% al centro e +5,3% al sud).

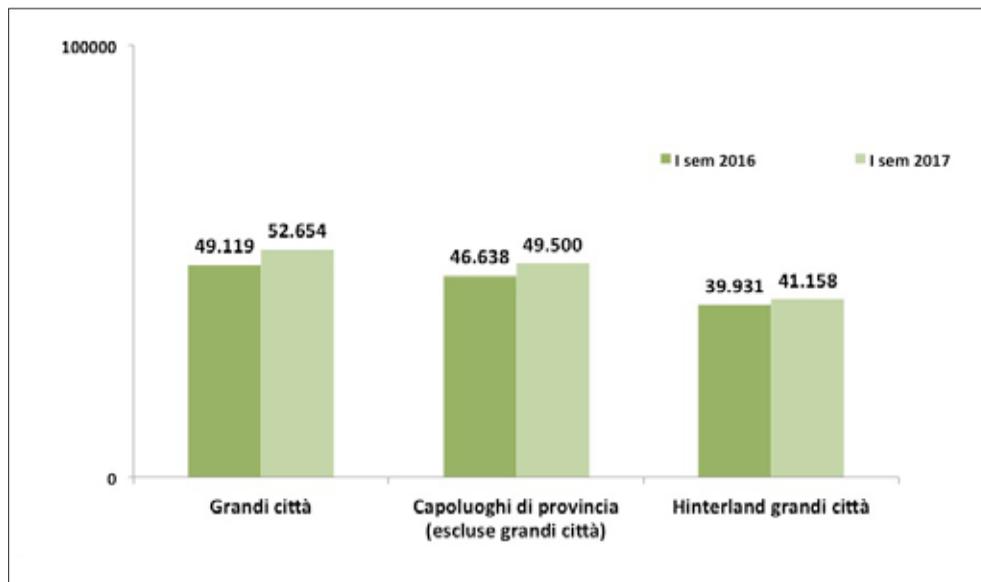
COMPRAVENDITE I SEMESTRE 2016 – I SEMESTRE 2017 NORD, CENTRO E SUD ITALIA



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Agenzia delle Entrate

Raggruppando le compravendite per grandi città, capoluoghi di provincia ed hinterland delle grandi città si registra un incremento delle transazioni del 7,2% nelle grandi città, del 6,1% nell'hinterland delle grandi città e del 3,1% nei capoluoghi di provincia.

COMPRAVENDITE I SEMESTRE 2016 – I SEMESTRE 2017 GRANDI CITTA', HINTERLAND DELLE GRANDI CITTA' E CAPOLUOGHI DI PROVINCIA



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Agenzia delle Entrate

**Nel nord Italia
l'aumento più forte**

**Grandi città
in pole position**

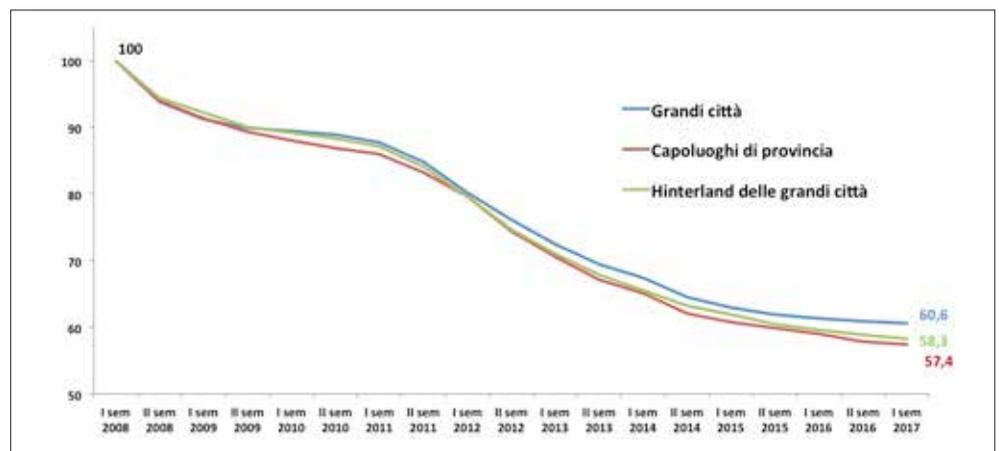
Valori ormai stabili

Andamento delle quotazioni

Nel primo semestre del 2017 le quotazioni immobiliari nelle grandi città sono in ribasso dello 0,4%, la variazione più contenuta finora registrata a conferma che la stabilità è prossima e la ripresa di valori vicina.

(Le rilevazioni sono state effettuate attraverso il Sit - il Sistema Informativo Tecnocasa. Sono state rilevate 4584 zone e sono stati raccolti circa 83 mila dati per il mercato immobiliare residenziale).

VARIAZIONE PERCENTUALE DEI PREZZI DIMENSIONE URBANA



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

L'analisi per profilo dimensionale vede un andamento abbastanza simile con le grandi città che chiudono con -0,4%, a seguire i capoluoghi di provincia che mettono a segno un -0,8% ed infine l'hinterland delle grandi città con -1,1%. Tra tutte le realtà considerate i capoluoghi di provincia hanno registrato il miglioramento più evidente rispetto al semestre precedente.

Tra i comuni dell'hinterland si registra un segno positivo davanti a quelli della provincia di Milano.

Alcune grandi città infatti hanno visto la variazione percentuale dei prezzi tornare in territorio positivo: Bologna (+1,1%), Milano (+1,0%), Napoli (+0,7%) e Verona (+0,5%). Ancora in riduzione i valori immobiliari delle altre città.

Se si esclude Genova che ha segnalato ancora una perdita di valore del 3,0%, tutte le altre grandi città hanno registrato leggere contrazioni. Ancora una volta le zone centrali delle metropoli hanno ottenuto risultati migliori.

Infatti l'andamento delle grandi città, suddividendo tra aree periferiche, semicentrali e centrali, vede un risultato leggermente peggiorativo per le aree periferiche e per quelle semicentrali, anche se, in alcune zone il livello dei prezzi molto basso sta portando ad un rialzo dei valori. Le prime hanno sofferto maggiormente sia per la bassa qualità degli immobili offerti sia per la minore disponibilità di spesa espressa da coloro che desiderano acquistare in queste zone e che, spesso, devono ricorrere al mutuo.

Variazioni percentuali dei prezzi nelle grandi città

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

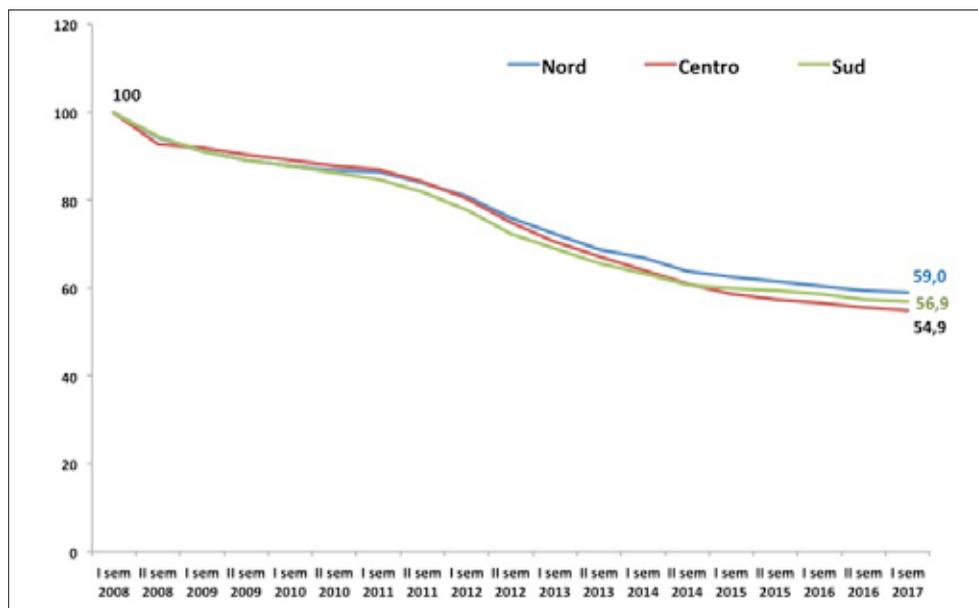
Le zone centrali hanno tenuto meglio grazie alle top location, agli immobili di prestigio e, in parte, agli investitori che hanno puntato spesso proprio sui centri, in particolare in città come Roma, Milano, Verona e Firenze dove si sta facendo sentire sempre più la componente di acquisto ad uso investimento da destinare ad affitti turistici.

In particolare, tra il secondo semestre 2008 ed il primo semestre 2017, il centro di Milano è quello che ha retto meglio alla crisi immobiliare con una perdita di valore del 5,3%, a seguire Firenze dove le abitazioni delle zone centrali hanno perso il 7,9%.

L'analisi per aree geografiche evidenzia un maggiore calo dei valori al centro (-1,1%), a seguire il sud ed il nord con -0,7%.

**Le zone centrali
hanno tenuto meglio**

VARIAZIONE PERCENTUALE DEI PREZZI AREA GEOGRAFICA



Nel primo semestre del 2017 gli operatori immobiliari hanno registrato una maggiore decisione e determinazione nell'acquisto della casa, in particolare dell'abitazione principale. Gli istituti di credito, più disponibili ad erogare, hanno ridato fiducia a chi pensava di comprare casa. La disponibilità di un capitale iniziale resta comunque fondamentale. Coloro che invece hanno fatto ricorso al mutuo, in più casi erano già informati sull'importo che avrebbero potuto ottenere. Importante per la ripresa del mercato anche l'apporto degli investitori che sono tornati a credere nel mattone e ad investire. Il ribasso dei prezzi ha spronato "gli indecisi" a compiere finalmente il passo dell'acquisto.

Tempi di vendita

Un'analisi realizzata dall'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa ha calcolato i tempi medi di vendita degli immobili registrati a Luglio 2017 e li ha confrontati con quelli di un anno fa. Si sono considerate le grandi città, i rispettivi hinterland ed i capoluoghi di provincia.

Gli ultimi dati mostrano che, nelle grandi città, le tempistiche di vendita sono di 141 giorni contro 159 giorni registrati esattamente un anno fa.

I tempi di vendita nei capoluoghi di provincia hanno una media di 167 gg contro i 170 gg di Luglio 2016 ed infine i comuni dell'hinterland delle grandi città che hanno fatto registrare una media di 162 gg con una diminuzione di oltre 18 gg rispetto ad un anno fa. Tempi di vendita dunque in miglioramento in tutte le realtà considerate.

Tra le grandi città i tempi di vendita maggiori si registrano a Bari (189 gg), a seguire Genova (167 gg), ed infine a Palermo (148 gg).

**I tempi di vendita
diminuiscono ancora**

Analisi socio demografica - compravendite

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

Il 76,9% delle compravendite realizzate attraverso le agenzie del Gruppo ha interessato l'abitazione principale, il 17,6% la casa ad uso investimento ed il 5,5% la casa vacanza.

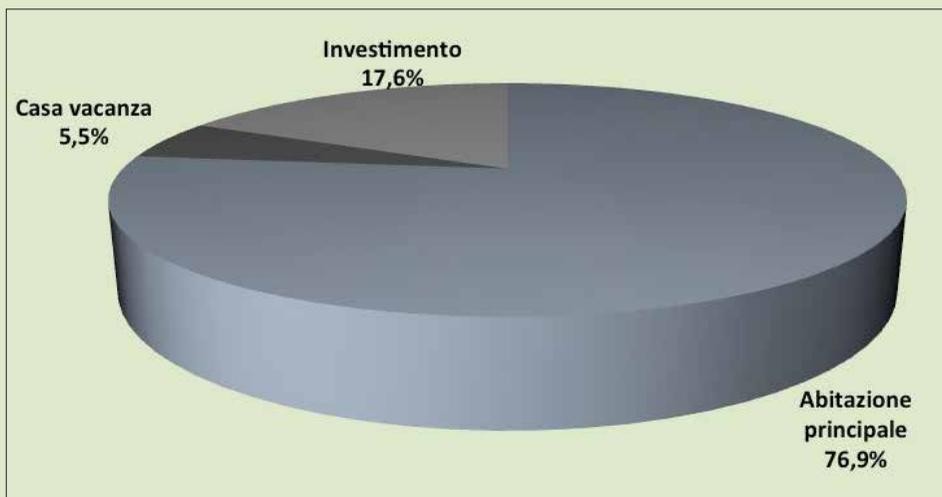
Rispetto ad un anno fa la situazione è rimasta alquanto invariata.

La qualità immobiliare continua a premiare soprattutto coloro che hanno acquistato la prima casa: un lieve aumento dei prezzi quasi sempre è stato determinato dal volersi assicurare un immobile in buono stato, un piano alto, la luminosità. In questo semestre si sono venduti anche gli immobili con caratteristiche che poco incontravano il favore degli acquirenti (piani alti senza ascensore, piani terra). Ad acquistarli soprattutto investitori che poi pensano di mettere a reddito l'abitazione. Sempre più importante il peso delle spese condominiali.

Le tipologie usate hanno sofferto maggiormente il ribasso dei valori, ma anche sulle soluzioni nuove i costruttori si sono dimostrati più propensi ad avviare un'attività di repricing.

MOTIVO ACQUISTO

ITALIA I semestre 2017



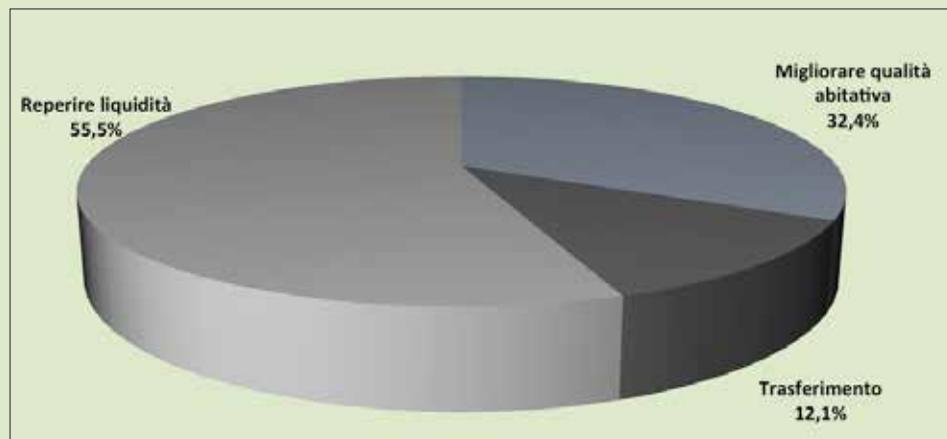
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

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 (29,4%), anche se in diminuzione del 5,4% rispetto ad un anno fa. Relativamente allo stato civile degli acquirenti il 41% è rappresentato da coppie, il 30,3% da famiglie con figli, il 28,7% da single.

Per quanto riguarda l'analisi delle compravendite dal lato dei venditori si rileva che il 32,4% di questi ha alienato l'immobile per migliorare la qualità abitativa (incluso il cambiamento di struttura familiare), il 12,1% per trasferirsi altrove e il 55,5% per necessità di liquidità, dato quest'ultimo abbastanza in linea con quello di un anno fa.

MOTIVO VENDITA

ITALIA I semestre 2017



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

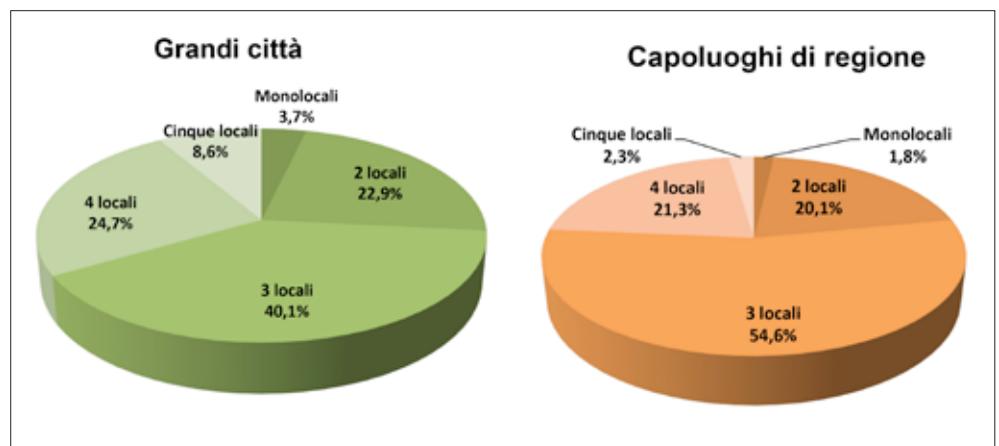
Domanda immobiliare e disponibilità di spesa

L'analisi della domanda nelle grandi città italiane evidenzia una maggiore concentrazione delle richieste per i trilocali con il 40,1%. A seguire il quattro locali che raccoglie il 24,7% delle preferenze. Rispetto a sei mesi fa, si nota una diminuzione della concentrazione sui trilocali ed un aumento su monolocali e quattro locali. Questo risultato si può spiegare con un ritorno di interesse per i piccoli tagli da parte degli investitori

A Milano il bilocale torna ad essere la tipologia più ricercata a poca distanza dal trilocale.

Nei capoluoghi di regione è il trilocale la tipologia preferita dai potenziali acquirenti, raccogliendo così il 54,6% delle preferenze. In queste realtà si riscontra un aumento della concentrazione della domanda sui trilocali e mono locali. Nei capoluoghi di provincia si segnala un aumento della concentrazione delle richieste di quattro locali e cinque locali.

ANALISI DELLA DOMANDA – TIPOLOGIE RICHIESTE



Fonte: Uff Tecnocasa

L'analisi della disponibilità di spesa, nelle grandi città, registra un aumento dello 0,7% nelle fasce più bassa, cioè fino a 119 mila € dove si registra tra l'altro anche una maggiore concentrazione.

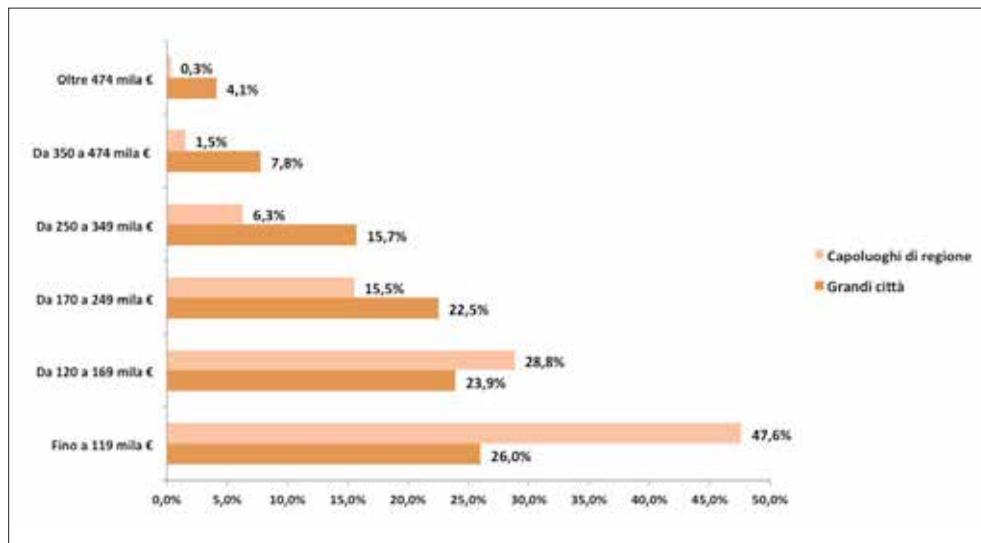
Le fasce di spesa considerate sono:

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

Negli altri capoluoghi di regione e nei capoluoghi di provincia la disponibilità di spesa registra una maggiore concentrazione nella fascia di spesa compresa fino a 119 mila €, da gennaio in aumento rispettivamente del 2,5% e dell'1,5%.

Trilocali in vetta
alle richieste

ANALISI DELLA DOMANDA – DISPONIBILITA' DI SPESA



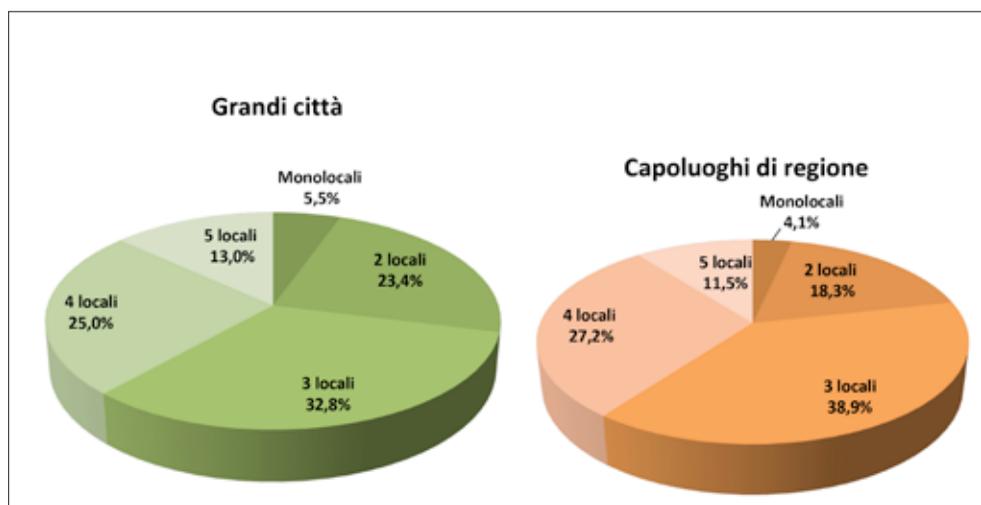
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

La disponibilità di spesa si concentra nella fascia più bassa

Offerta immobiliare

L'analisi dell'offerta sulle grandi città registra una maggiore concentrazione sui tri-locali (32,8%), seguiti dai quattro locali (25,0%). Stesso risultato sui capoluoghi di regione. In aumento la concentrazione di trilocali e di quattro locali.

ANALISI DELL'OFFERTA



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Gli investimenti in nuove abitazioni, secondo l'Ance, mostrano nel 2017 una diminuzione dell'1,6% in termini reali. La contrazione in atto in questo segmento produttivo sottende il prolungato e significativo calo dei permessi di costruire, che seppure

in leggero aumento nel 2016 sono ben lontani dai picchi avuti nel 2005 (305.706). A penalizzare il settore è soprattutto la difficoltà di accesso al credito a medio lungo termine delle aziende del settore edilizio.

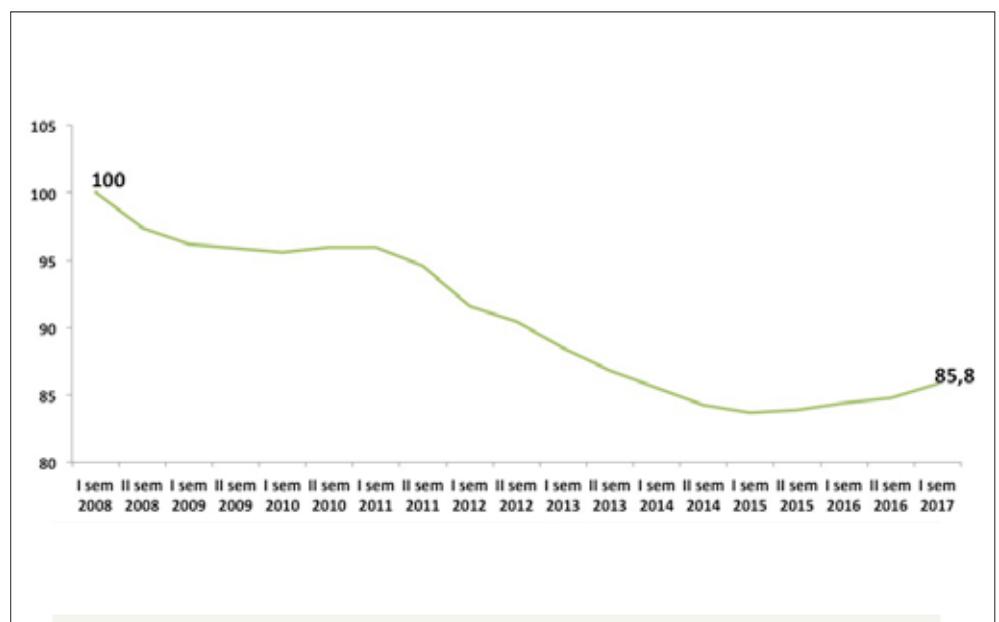
Tengono invece gli investimenti relativi alla riqualificazione del patrimonio abitativo che rappresenta ormai il 37,7% del valore degli investimenti in costruzioni. Rispetto al 2016 si stima una crescita dello 0,5% in termini reali, spinto dagli incentivi fiscali per la ristrutturazione.

Al momento si registra ancora dell'invenduto sul mercato immobiliare, soprattutto nella provincia e nell'hinterland delle grandi città nonostante molti costruttori abbiano deciso di attuare una politica di re-pricing. Chi si appresta a costruire ed acquista adesso il terreno, realizza studi approfonditi su tecniche costruttive e materiali in modo da contenere i costi e, allo stesso tempo, rispondere alle esigenze di una clientela sempre più esigente. Questo perché nonostante ci sia molto interesse per le nuove costruzioni in particolare per l'aspetto relativo al risparmio energetico, la variabile prezzo tiene ancora distanti domanda ed offerta.

Il mercato delle locazioni residenziali

Nel primo semestre del 2017 i canoni di locazione delle grandi città sono in aumento: +2,0% per i monolocali, +1,2 per i bilocali e +1,1% per i trilocali. Su tutte le tipologie, per la prima volta, si vede un segnale positivo, attribuibile prevalentemente ad una diminuzione dell'offerta e ad una migliore qualità della stessa. Abbastanza invariata la distribuzione della motivazione della ricerca della casa in affitto: il 60% cerca la casa principale, il 36,6% lo fa per motivi legati al lavoro e il 3,4% per motivi legati allo studio. In lieve aumento la componente lavorativa. Quello che è cambiato sensibilmente col tempo è l'utilizzo del canone concordato che si è attestato intorno al 28,1%, trovando sempre più consensi tra proprietari ed inquilini.

VARIAZIONE PERCENTUALE DEI CANONI DI LOCAZIONE GRANDI CITTÀ – BILOCALI



Canoni di locazione
in aumento

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 potenziali locatari sono sempre più esigenti nella ricerca dell'immobile e si evidenzia una maggiore facilità di affitto per le soluzioni di "qualità", dove per qualità si intende non solo lo stato dell'immobile ma anche la qualità dell'arredamento, la presenza di ambienti luminosi e di servizi in zona. Cresce l'interesse per gli immobili arredati o parzialmente arredati. La presenza del riscaldamento autonomo è apprezzata perché consente una riduzione dei costi condominiali. I proprietari stanno recependo questa esigenza e la qualità dell'offerta abitativa in locazione è in miglioramento.

Canoni medi (€ al mese) e variazione percentuale dei canoni di locazione nel primo semestre 2017.

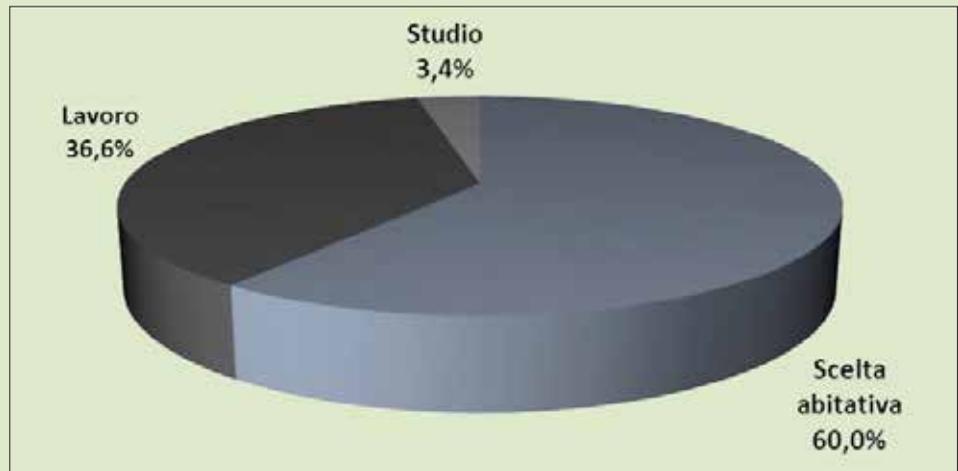
Città	Monolocale	Bilocale	Trilocale
Bari	290	400	500
Bologna	430	510	620
Firenze	490	620	710
Genova	260	350	430
Milano	550	750	990
Napoli	360	510	660
Palermo	270	370	470
Roma	560	730	900
Torino	260	360	460
Verona	350	450	530

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

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Analisi socio demografica - locazioni

MOTIVO LOCAZIONE ITALIA I semestre 2017



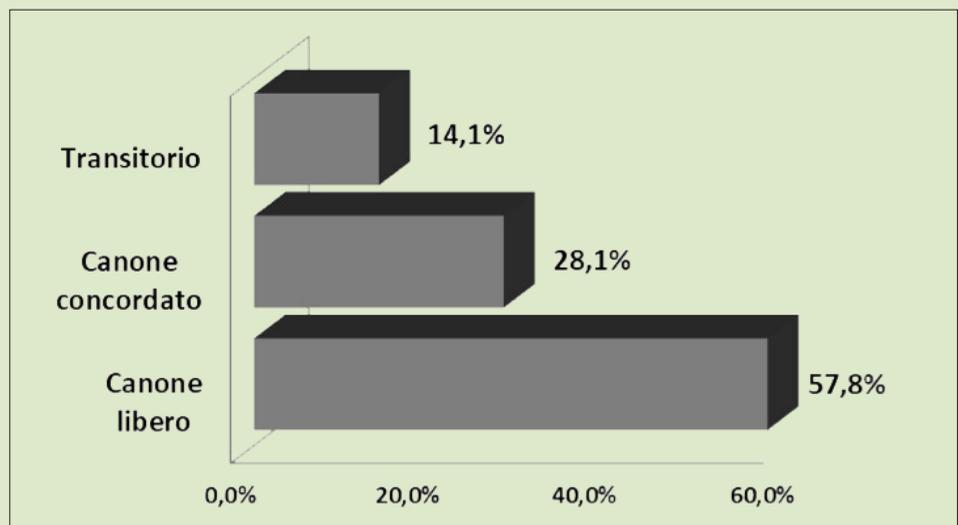
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

L'analisi demografica di coloro che cercano casa in affitto ha evidenziato che il 41,2% ha un'età compresa tra 18 e 34 anni, il 25,4% ha un'età compresa tra 35 e 44 anni; il 40,7% è rappresentato da single.

Le tipologie più affittate sono i bilocali (39,6%), a seguire il trilocale (34,7%).

Aumenta l'appeal del contratto concordato, passato in un anno dal 22,9% al 28,1%, con percentuali molto più elevate a Genova, Verona e Torino. Il contratto a canone libero resta quello maggiormente stipulato (57,8%).

TIPOLOGIA CONTRATTO DI LOCAZIONE ITALIA I semestre 2017



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Previsioni

Per il 2017 si prevede il raggiungimento della stabilità dei valori per le grandi città ed un'ulteriore diminuzione dei valori per l'hinterland delle stesse e per i capoluoghi di provincia, trend confermato anche dal sentiment della nostra rete. Prezzi in lieve rialzo sono attesi per il 2018 solo nelle grandi città (una crescita entro il 2%). Le compravendite, a fine 2017, potrebbero attestarsi intorno a 550-570 mila. Sul versante delle locazioni ci aspettiamo ancora leggeri ritocchi al rialzo per le grandi città. L'andamento generale dell'economia e dell'occupazione nonché il comportamento degli istituti di credito, incidendo sulla fiducia dei potenziali acquirenti, contribuirà a confermare o meno questo scenario di mercato.

Città	Variazioni percentuali dei prezzi (Previsioni 2017)
Bari	Da -2,% a 0%
Bologna	Da +1% a +3%
Firenze	0%
Genova	Da -4% a -2%
Milano	Da +1% a +3%
Napoli	Da 0% a +2%
Palermo	Da -2% a 0%
Roma	Da -2% a 0%
Torino	Da -2% a 0%
Verona	Da 0 a +2%
Nazionale	0%

L'investimento immobiliare

Gli ultimi dati emersi dalle compravendite realizzate dalle agenzie del Gruppo Tecnocasa rilevano una sostanziale tenuta della domanda ad uso investimento. In genere, chi investe nel settore immobiliare non guarda solo ai rendimenti da locazione ma anche alla rivalutazione del capitale.

Dal 1998 al primo semestre 2017 la città che si è rivalutata maggiormente è stata Roma con il 61,9%, seguita da Napoli con il 59,0% e poi da Milano con il 57,8%.

Dal 2007 ad oggi la fase discendente del mercato a livello nazionale registra una diminuzione dei valori immobiliari del 40,3%.

La città dove gli immobili hanno perso maggiormente valore è stata Genova (-53,3%), seguita da Bari (-47,3%). Gli immobili hanno ceduto meno a Milano (-26,3%) e Firenze (-28,3%).

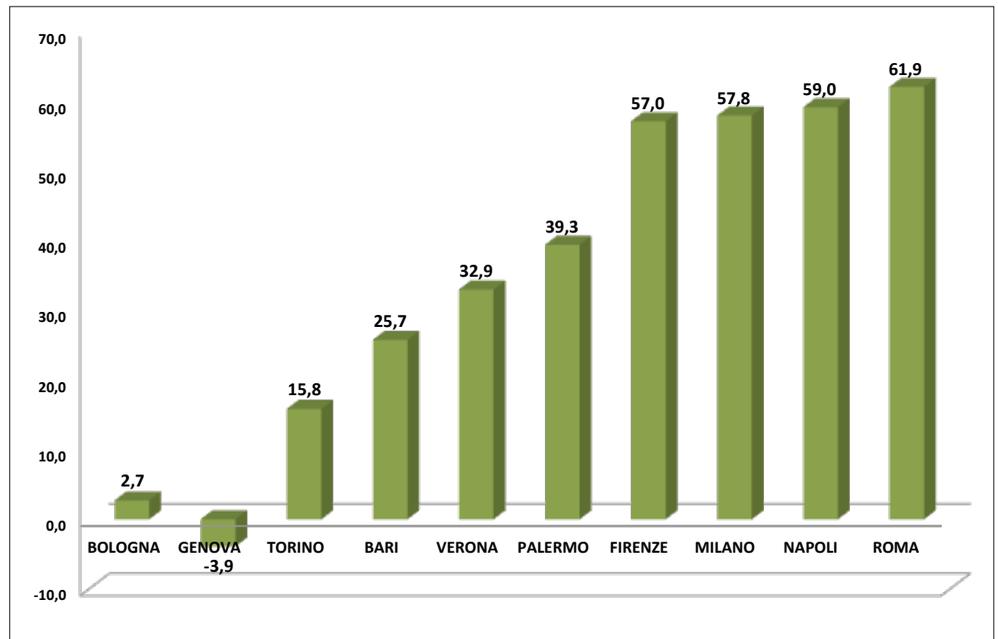
Dal 1998 al primo semestre 2017 la rivalutazione delle abitazioni nei capoluoghi di provincia e nell'hinterland delle grandi città è stata rispettivamente del 2,3% e dell'11,7%, quindi, meno forte di quella che si è avuta nelle grandi città.

In queste realtà sull'onda del boom immobiliare dalla fine degli anni '90 agli inizi del 2000 molte nuove costruzioni sono state messe in cantiere e questo ha contribuito a calmierare i prezzi di mercato.

Dal 1998 ad oggi l'analisi delle rivalutazioni di tutti i capoluoghi di provincia per realtà geografiche vede un maggior incremento di valore nei capoluoghi del Sud (+21,3%), del Centro (+0,7%) e del Nord (-4,7%). Dal 2007 ad oggi la perdita di valore nelle diverse realtà territoriali è stata abbastanza vicina: -40,3% per le grandi cit-

tà, -43,1% per i capoluoghi di provincia e -42,2% per l'hinterland delle grandi città. La diminuzione di valore dal secondo semestre del 2007 è stata più forte per le località del Centro Italia e del Sud Italia rispettivamente con -45,9% e -42,9% seguite dal Nord (-41,8%).

RIVALUTAZIONE PERCENTUALE DEI PREZZI DEGLI IMMOBILI DAL I SEMESTRE 1998 AL I SEMESTRE 2017



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Nel primo semestre del 2017 il rendimento annuo lordo di un bilocale di 65 mq nelle grandi città italiane si è attestato intorno al 4,9%.

Città'	Rendimento annuo lordo (%)
Bari	5,0%
Bologna	4,7%
Firenze	4,2%
Genova	5,2%
Milano	4,9%
Napoli	4,7%
Palermo	5,5%
Roma	4,3%
Torino	4,6%
Verona	5,9%

IL MERCATO IMMOBILIARE NELLE LOCALITÀ TURISTICHE

Trend dei prezzi

Nella prima parte del 2017 gli immobili turistici hanno visto prezzi ancora in diminuzione rispetto al semestre precedente: -0,7% il ribasso nelle località di mare e di montagna, -0,8% quelle delle lago.

MARE: tra le regioni di mare le performance migliori per la prima parte dell'anno spettano alla Sicilia con +1,6%, seguita da Emilia Romagna (-0,2%), Campania (-0,4%) e Sardegna e Liguria (-0,5%)

Più accentuati i ribassi in Toscana (-4,0%) e in Veneto (-2,7%). Tornano ad acquistare anche gli stranieri, in particolare in Liguria, in Sicilia ed in Campania.

LAGO: le quotazioni delle abitazioni nelle principali località lacustri italiane sono in diminuzione dello 0,8%.

Buona la performance delle cittadine sulla sponda veronese del lago di Garda che chiudono con valori sostanzialmente stabili. La sponda bresciana chiude con -0,2%. Per le tipologie ubicate sul lago di Garda si conferma l'interesse all'acquisto da parte dei turisti tedeschi.

MONTAGNA: in calo dello 0,7% i valori immobiliari. In Val d'Aosta il ribasso è stato dello 0,5% mentre è il Piemonte ad aver messo a segno il ribasso più forte con una contrazione dell'1,5%.

TREND VARIAZIONE % PREZZI	2008 - I sem 2017
MARE	-39,0%
LAGO	-28,5%
MONTAGNA	-30,7%

Profilo socio-demografico di chi acquista la casa vacanza

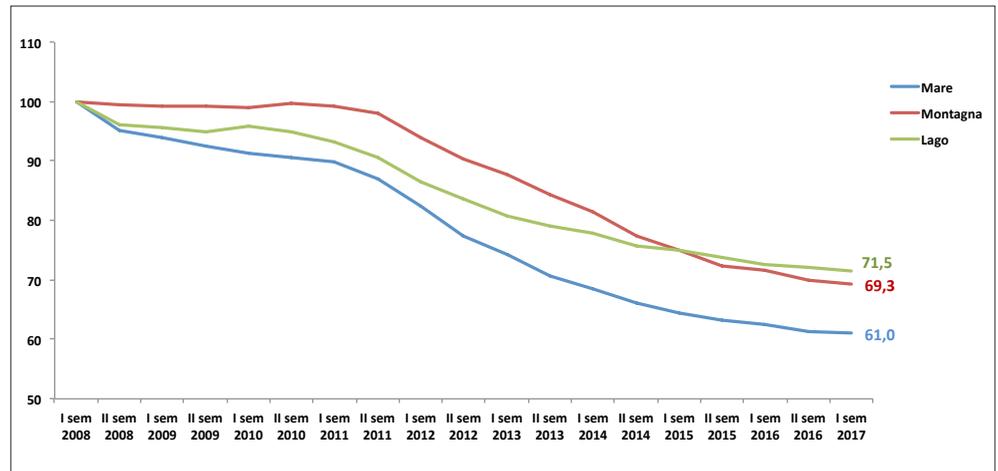
L'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa ha analizzato le compravendite, aventi ad oggetto la casa vacanza, intermedie dalle reti Tecnocasa e Tecnorete nel primo semestre del 2017 ed ha tracciato il profilo dell'acquirente tipo e la tipologia preferita.

La tipologia preferita da chi acquista una casa vacanza è il trilocale con il 35,9% delle compravendite, seguita dalle soluzioni indipendenti e semindipendenti con il 27,7%. Buono anche il risultato del bilocale con 24,6%.

Ad acquistare la casa vacanza sono soprattutto *persone d'età compresa tra 55 e 64 anni* (30,4%), tra 45 e 54 anni (27,9%) e tra 35 e 44 anni (21,2%).

Ad acquistare la casa vacanza sono prevalentemente coppie (41%) e famiglie con figli (30,3%).

VARIAZIONE PERCENTUALE DEI PREZZI LOCALITA' TURISTICHE



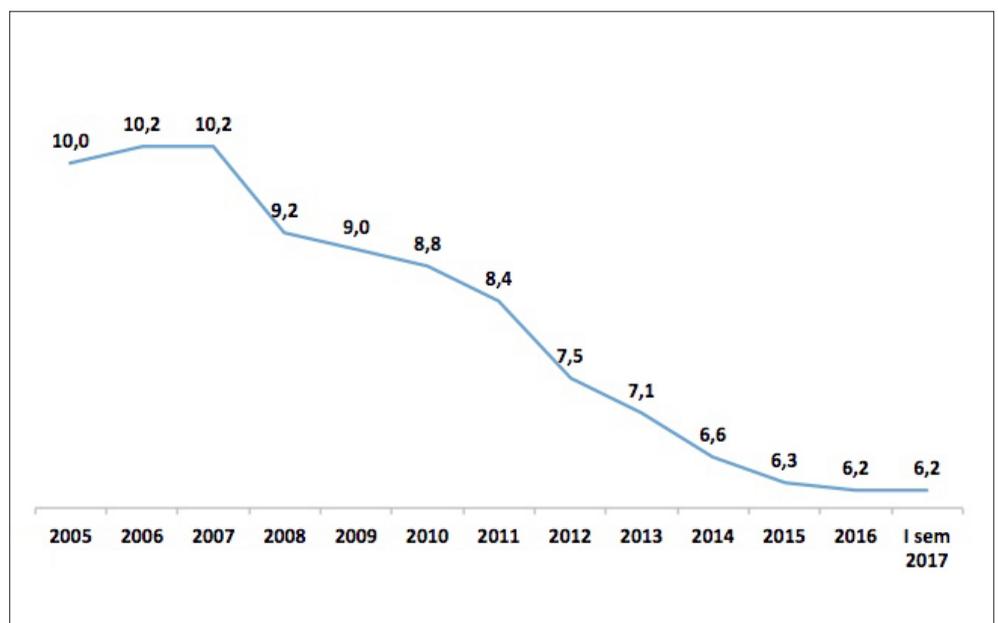
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnoca

Annualità per comprare casa

L'acquisto della casa è una delle spese maggiori che le famiglie italiane devono sostenere. A livello nazionale si evince che sono necessarie 6,2 annualità di stipendio per comprare casa, sostanzialmente tante quante ne servivano l'anno scorso.

**6,2 annualità
di stipendio
per comprare casa**

ANNUALITA' PER COMPRARE CASA I semestre 2017



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnoca

La capitale naturalmente è la città dove occorrono più annualità (10) seguita da Milano con 9,3 annualità e Firenze con 8,5 annualità. La città dove servono meno annualità di stipendio è Palermo (3,9) . In leggero aumento le annualità occorrenti a Bologna e Milano.

Effettuando un confronto a distanza di dieci anni, si evince che a livello nazionale la differenza è stata più consistente: infatti si è passati dalle 10,2 annualità nel 2007 alle 6,2 nel primo semestre del 2017. In questo lasso temporale Roma (-4,8 annualità), Milano e Napoli (-4,7 annualità) hanno avuto le variazioni più rilevanti.

Città	Annualità per comprare casa	
	I sem 2017	2007
Bari	4,6	8,9
Bologna	6,1	10,5
Firenze	8,5	12,5
Genova	4,0	7,7
Milano	9,3	14,0
Napoli	6,9	11,6
Palermo	3,9	6,9
Roma	10,0	14,8
Torino	4,7	8,1
Verona	4,5	7,3
Nazionale	6,2	10,2

NOTA METODOLOGICA

L'analisi condotta dall'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa si basa sui dati relativi al prezzo al metro quadro di un immobile medio usato, raccolti dalle agenzie affiliate delle Grandi Città e riferiti al primo semestre 2017, e sulle retribuzioni contrattuali annue di cassa per dipendente (al netto dei dirigenti) a tempo pieno per attività economica e contratto, al lordo delle trattenute fiscali e previdenziali, ricavate dalla banca dati ISTAT. Si è inoltre ipotizzato che il reddito fosse destinato interamente all'acquisto di un'abitazione di 85 mq. In questa analisi il valore finale della retribuzione è stato ottenuto da una stima.

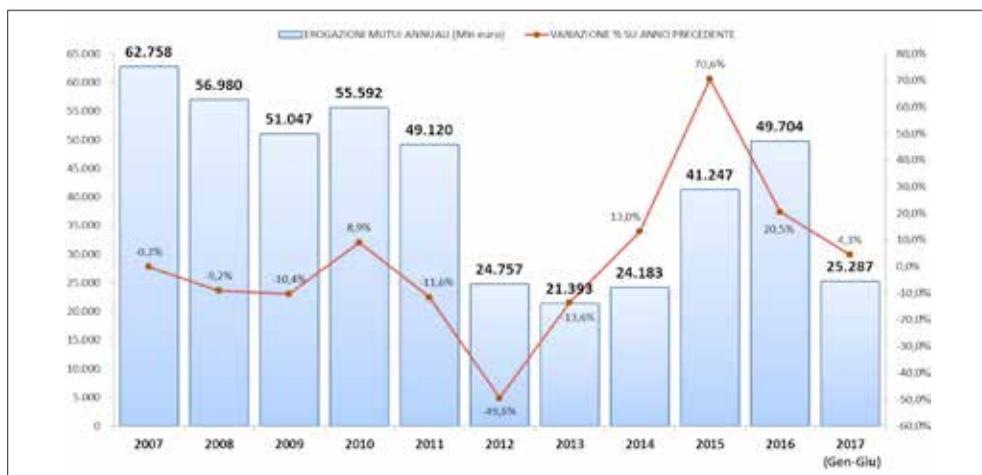
IL MERCATO DEI MUTUI PER L'ACQUISTO DELL'ABITAZIONE IN ITALIA

Dal 2014 nel mercato dei mutui casa si assiste a una ripresa dei volumi, che si conferma seppur in termini più moderati anche nei primi sei mesi del 2017. Negli anni scorsi la crescita è stata repentina e spesso in doppia cifra. In poco meno di tre anni la dimensione annuale del mercato del credito finalizzato all'acquisto dell'abitazione da parte delle famiglie consumatrici è passato dai circa 25 miliardi ai quasi 50.

Il mercato dei mutui raddoppia

EROGAZIONI ANNUALI IN ITALIA

Prestiti per l'acquisto di abitazioni a famiglie consumatrici



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

Il mercato dei mutui: 2017 la ripresa rallenta ma continua

Le famiglie italiane hanno ricevuto finanziamenti per l'acquisto dell'abitazione per 25.287 milioni di euro nel primo semestre 2017. Rispetto allo stesso semestre del 2016 si registra un aumento delle erogazioni pari a +4,3%, per un controvalore di +6.888,1 mln di euro.

ANDAMENTO TASSO MEDIO PER ACQUISTO ABITAZIONI



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

I tassi restano ai minimi storici

Gli spread bancari si mantengono a livelli ridotti rispetto al recente passato. A loro volta gli indici di riferimento ai quali vengono parametrizzati i mutui permangono ai minimi storici. In questo contesto di mercato i tassi medi applicati ai finanziamenti, dopo una rapida discesa avvenuta nel corso degli scorsi anni, hanno intrapreso una fase di stagnazione a livelli molto interessanti e insolitamente bassi, rendendo conveniente l'accesso al credito sia per i prodotti a tasso fisso che per quelli a tasso variabile. Nel corso del 2017 hanno flottato nel range compreso tra il 2,07% e il 2,17%.

Nonostante si avvertano i primi segnali di rallentamento della crescita, il quadro generale è di moderato ottimismo e il settore del credito continua a rappresentare una buona opportunità per chi vuole intraprendere la strada dell'acquisto immobiliare. La ripresa della fiducia dei consumatori e il ritorno d'interesse degli istituti di credito per il prodotto mutuo, seppur con politiche di credito molto attente, dovrebbero sostenere il mercato dei mutui anche nel futuro prossimo.

Lo stock dei mutui in essere

Nel secondo trimestre 2017 si registra uno stock di mutui in essere pari a 309.482 mln di euro, in aumento rispetto a quanto registrato un anno prima (+3,1%). Il dato consolida la crescita del monte finanziamenti confermando di fatto l'impatto positivo delle nuove operazioni di acquisto.

CONSISTENZE IN ITALIA Acquisto abitazioni famiglie consumatrici



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

Volumi erogati nelle regioni

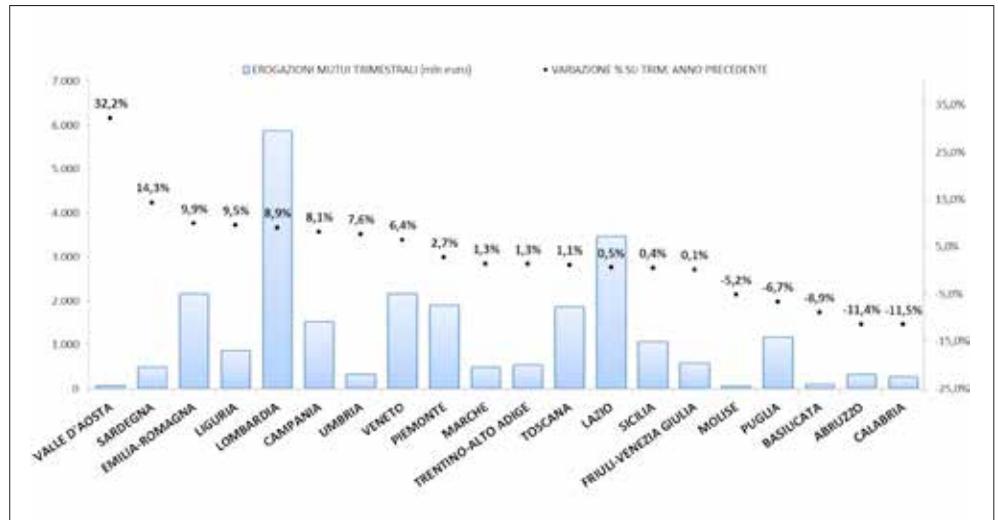
Nonostante un rallentamento registrato nel secondo trimestre del 2017, i buoni dati rilevati nella prima parte dell'anno sostengono le erogazioni semestrali in 15 regioni italiane, limitando il calo alle sole Calabria (-11,5%), Abruzzo (-11,4%), Basilicata (-8,9%), Puglia (-6,7%) e Molise (-5,2%). Diventa d'obbligo segnalare come le aree sud d'Italia siano senza ombra di dubbio quelle maggiormente influenzate dal rallentamento della crescita.

**I mutui sostengono
le compravendite
immobiliari**

**Lombardia regina
per volumi erogati**

EROGAZIONI NELLE REGIONI - I SEMESTRE 2017

Prestiti per l'acquisto di abitazioni a famiglie consumatrici



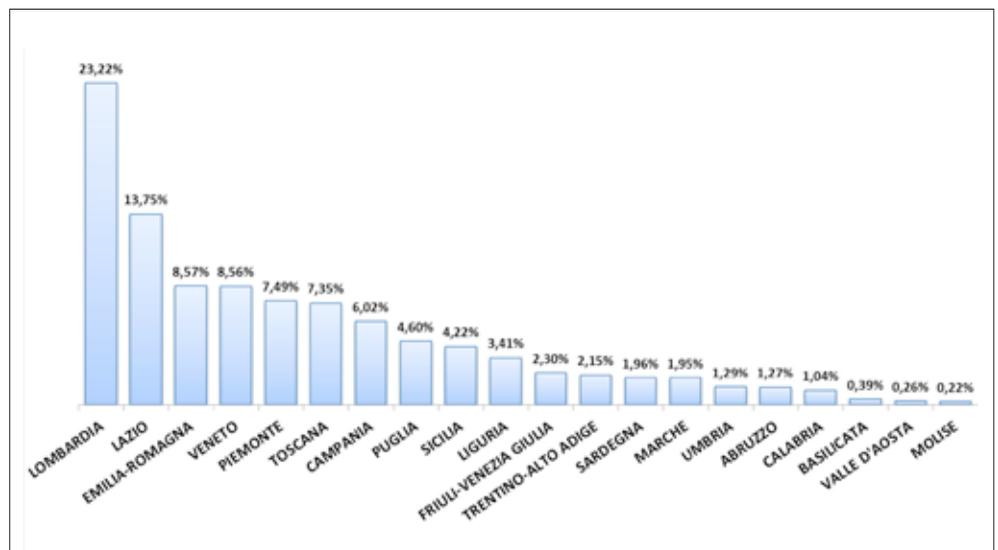
Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

Dal punto di vista dell'incidenza rispetto al totale erogato, la Lombardia è la regione che sempre maggiormente contribuisce ai volumi nazionali arrivando al 23,22%, seguita dal Lazio con 13,75%, dall'Emilia-Romagna con 8,57% e dal Veneto con 8,56%. Subito dietro si posizionano Piemonte e Toscana con il 7,49% e il 7,35%. Da rilevare che le prime quattro regioni contribuiscono oltre la metà dei volumi erogati a livello nazionale.

Per ovvie ragioni di dimensioni e di territorio Molise, Valle d'Aosta e Basilicata sono le regioni che meno contribuiscono ai volumi totali.

INCIDENZA DELLE REGIONI - I SEMESTRE 2017

Prestiti per l'acquisto di abitazioni a famiglie consumatrici



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

Volumi erogati nelle province

A livello provinciale, la migliore performance del semestre viene mostrata dalla provincia di Rimini: importante la crescita, di ben il 77,2% con volumi che si attestano a 242,3 milioni di euro. Di fatto ne fanno la 28° provincia per volumi in Italia. Segue Varese che, con i suoi 638,7 milioni erogati, segna una crescita del +43,6% passando così dall' 11° posto del primo semestre 2016 all'attuale 5° posto. Supera province del calibro di Bologna, Firenze e Genova. Infine ritroviamo anche in questa graduatoria semestrale la provincia di Benevento che ha fatto segnare una crescita del +40,5%. I volumi erogati nel semestre sono stati 59 milioni di euro. Ecco l'elenco delle province per volumi erogati e l'andamento nel semestre:

PROVINCIA	EROGAZIONI	
	I sem 2017	VAR. % EROGAZIONI SU I sem 2016
ROMA	3.068,7	-0,3%
MILANO	2.644,9	5,6%
TORINO	1.145,7	-0,8%
NAPOLI	900,9	5,3%
VARESE	638,7	43,6%
FIRENZE	624,1	-0,5%
BOLOGNA	606,1	0,7%
BRESCIA	582,3	18,8%
GENOVA	510,6	11,7%
BERGAMO	502,2	8,1%

Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

L'importo medio di mutuo

Attraverso la base dati interna all'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa è stata analizzata la tendenza rispetto alla quantificazione media dell'importo di mutuo.

Il ticket medio nazionale si è attestato a circa 113.700 €, tendenzialmente in linea (+0,2%) rispetto a quanto riscontrato nel II semestre 2016. Tutte le macroaree restano al di sopra della soglia dei 100.000 €: il Centro Italia eroga mediamente di più con 121.400 €, seguito dal Nord-Est con 116.400 €, chiudono le Isole che erogano mediamente 104.600 €.

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

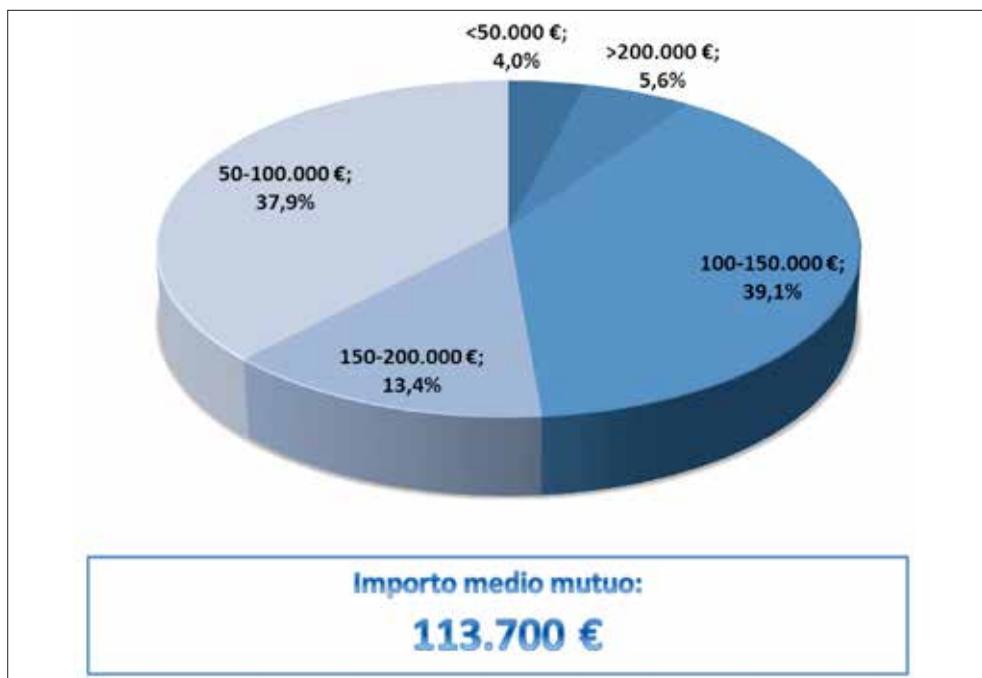
MACROAREA	I sem 2017	I sem 2016	Var. %
TOTALE ITALIA	113.700	113.500	0,2%
ITALIA NORD-OCCIDENTALE	115.100	114.900	0,2%
ITALIA NORD-ORIENTALE	116.400	112.500	3,4%
ITALIA CENTRALE	121.400	120.600	0,6%
ITALIA MERIDIONALE	106.400	108.500	-1,9%
ITALIA INSULARE	104.600	104.600	-

**Roma tiene
Milano cresce**

**Cresce lentamente
l'importo medio
di mutuo**

Segmentando il campione per fasce di erogato, si nota come la ripartizione sia più sbilanciata verso importi di medio-bassa entità. Il 39,1% dei mutui erogati, infatti, ha un importo compreso tra 100 e 150.000 €, mentre il 37,9% si colloca nella fascia (50-100.000 €). Poco più del 13% dei mutuatari, invece, ha ottenuto un finanziamento superiore a 150.000 €. Le operazioni sotto i 50.000 euro rappresentano il 4% del totale.

IMPORTO MUTUO I semestre 2017 (Italia)



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

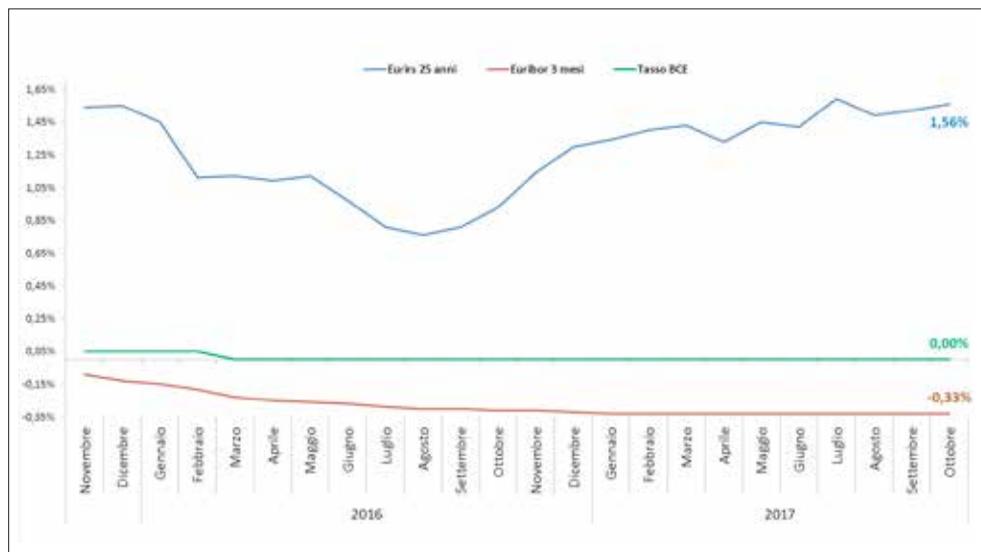
I tassi d'interesse

Le dinamiche economico-finanziarie che stanno influenzando l'area Euro hanno spinto la Banca Centrale Europea a ritoccare più volte al ribasso il tasso di riferimento BCE. Dopo i tagli del 2013, che lo avevano portato a 0,25%, gli interventi sono continuati a breve distanza a Giugno e Settembre 2014, con una riduzione di 0,10 bps in entrambi i casi. Da allora il tasso è rimasto stabile allo 0,05%, fino al taglio di Marzo 2016, che lo ha portato alla sua quotazione minima di sempre (0%).

Dai massimi di Luglio 2011 (1,60%), il tasso Euribor (3 mesi) ha iniziato una parabola discendente che lo ha portato a quota 0,19% a Dicembre 2012, per attestarsi poco sopra lo 0,20% per tutto il 2013 e il 2014. Da Maggio 2015 ha virato sotto lo 0%. La quotazione di Ottobre 2017, -0,33%, è in linea con quanto rilevato per tutto il 2017. Dopo aver mantenuto una media intorno al 3,4% nel 2011, l'Eurirs (25 anni) è sceso a Giugno 2012 a quota 2,13% ed è tornato a crescere fino a 2,75% a Settembre 2013. Da allora ha iniziato la fase discendente, toccando il suo minimo ad Agosto 2016 con 0,76% per poi risalire a 1,56% ad Ottobre 2017.

La BCE sostiene i tassi per favorire l'economia

ANDAMENTO INDICI DI RIFERIMENTO



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

Stando alle dinamiche dei tassi di Ottobre 2017, abbiamo calcolato l'importo della rata mensile di un mutuo ipotecario del valore di 110.000 euro per una durata di 25 anni, ipotizzando che l'immobile valga 160.000 € e che lo spread medio di mercato si attesti a 1,40% per il tasso fisso e a 1,50% per il tasso variabile. Con un mutuo a tasso fisso sosterremo una rata di 517 euro, circa 94 euro in più rispetto a quanto dovremmo sostenere se scegliessimo un mutuo a tasso variabile, in quanto la sua rata ammonta a 423 euro.

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

Attraverso la base dati interna all'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa abbiamo analizzato le caratteristiche socio-demografiche dei mutuatari che in questi primi sei mesi del 2017 hanno avuto accesso al credito per l'acquisto dell'abitazione e ne abbiamo approfondito le esigenze e le scelte tecniche di prodotto.

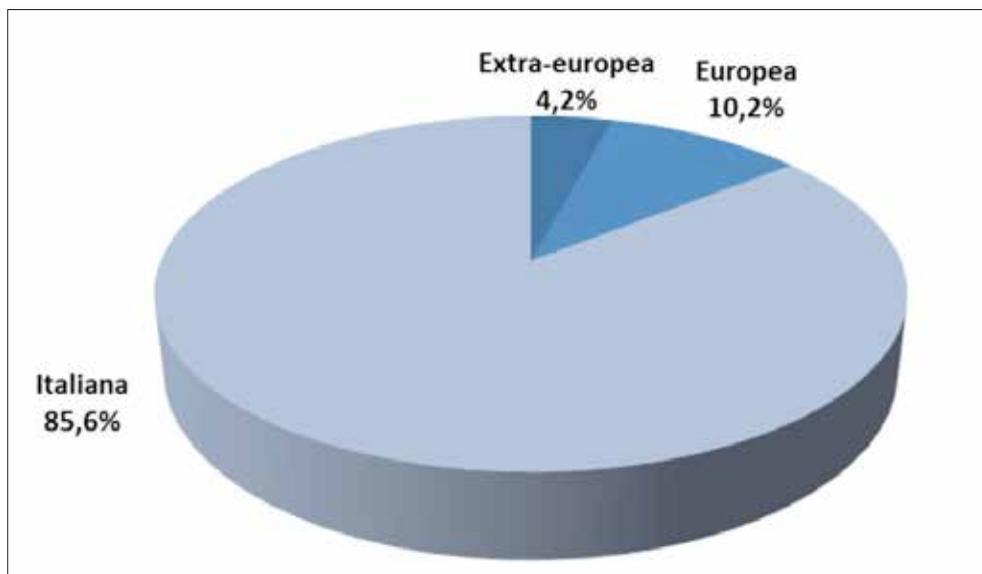
I risultati ci permettono di delineare il profilo del mutuatario-tipo in questo particolare contesto macroeconomico. Prima di entrare nel dettaglio, è opportuno precisare che, volendo tracciare l'identikit di chi ha acceso un mutuo ipotecario, è stato preso in considerazione il solo primo intestatario.

Analizzando la provenienza del mutuatario si rileva che nel nostro Paese vengono finanziati principalmente cittadini italiani, infatti l'85,6% dei mutui è stato erogato a persone di origine italiana, ma stanno aumentando le percentuali degli stranieri: attualmente quasi il 10,2% è rappresentato da cittadini di altri Paesi del Vecchio Continente e il 4,2% da immigrati extra-europei. Le nazionalità più rappresentate sono quelle rumena, albanese e moldava, mentre la maggior parte dei non europei proviene dall'Asia, seguiti a brevissima distanza dai latinoamericani e dagli africani.

Quasi 9 mutuatari su 10 sono italiani

PROVENIENZA MUTUATARIO

I semestre 2017 (Italia)

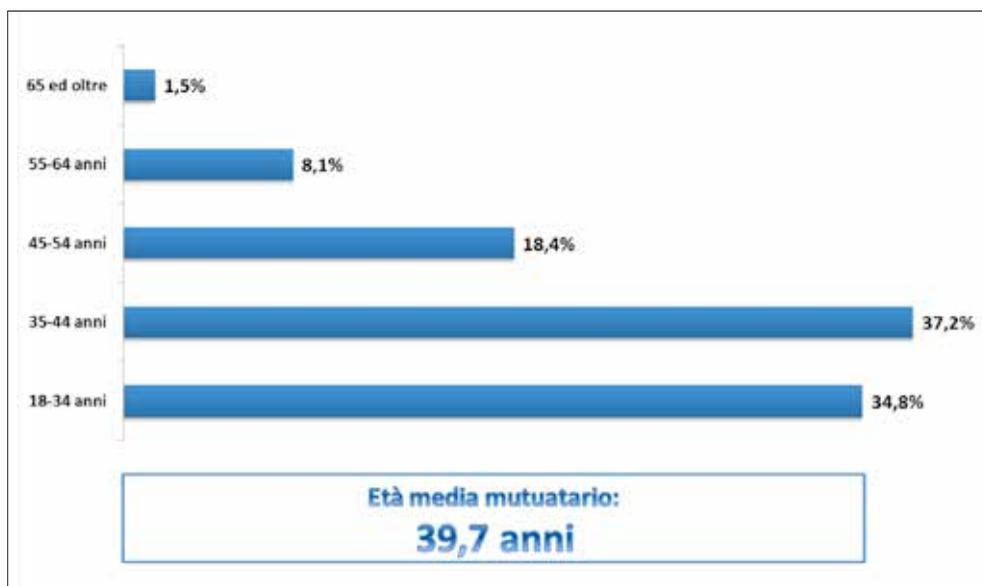


Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

L'età media di chi ha sottoscritto un mutuo nel primo semestre 2017 è 39,7 anni. L'analisi per fasce d'età mostra come sia la popolazione più giovane a fare un maggior ricorso al mutuo e, in generale, la percentuale decresce con l'aumentare dell'età. C'è una leggera preponderanza dei 35-44enni rispetto agli under 35: la prima fascia incide per il 37,2%, quella più giovane pesa invece il 34,8%.

ETÀ MUTUATARIO

I semestre 2017 (Italia)



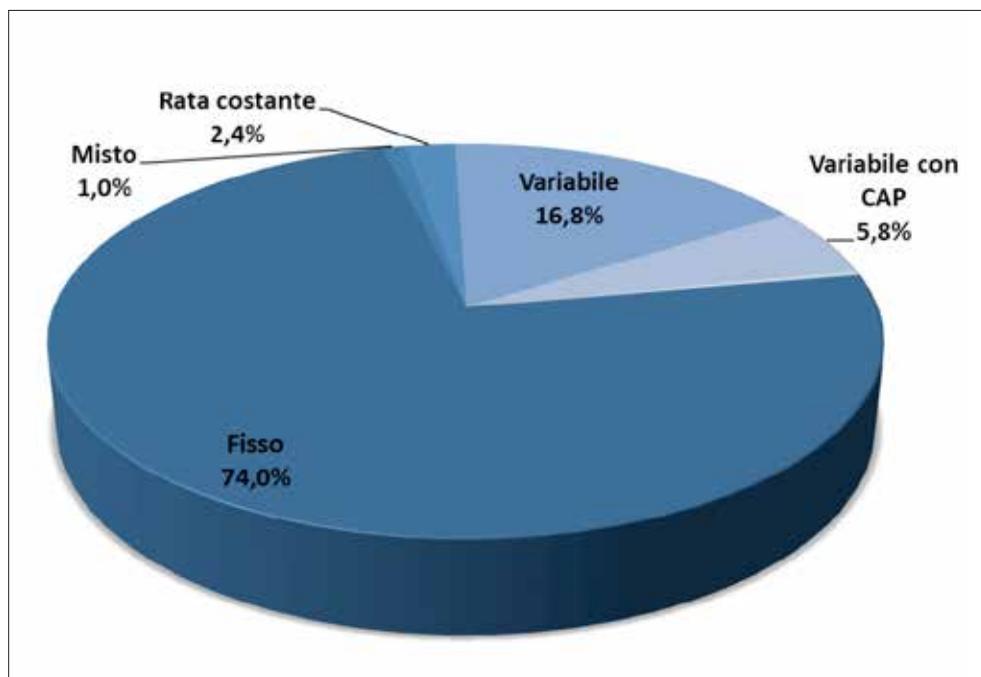
40 anni l'età media di chi sottoscrive un mutuo

Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

Le aree dove si accede al finanziamento in età più avanzata sono tendenzialmente quelle centro-meridionali: nell'Italia Centrale ed in quella Meridionale si toccano i 40 anni, mentre tra Sicilia e Sardegna si sfiora la soglia dei 42 anni. Nel Nord Italia, invece, si stipula il mutuo in età più giovane e comunque al di sotto della media nazionale: 38,3 anni nel Nord-Ovest e 38,1 anni nel Nord-Est.

La **tipologia di mutuo** prevalente è costituita dal “tasso fisso”. Grazie ai tassi ai minimi storici e al costo del prodotto (spread) più contenuto rispetto al passato, il 74,1% dei mutuatari ha preferito la programmazione certa e sicura dell’impegno economico, mentre il 16,7% ha preferito il tasso variabile puro: rispetto al primo semestre del 2016 aumenta nettamente la percentuale di mutui a tasso fisso mentre diminuisce quella dei mutui a tasso variabile. Nella prima parte dell’anno la percentuale di mutui a tasso variabile con CAP si attesta al 5,8%, mentre restano marginali le altre tipologie di mutuo.

TIPOLOGIA MUTUO I semestre 2017 (Italia)



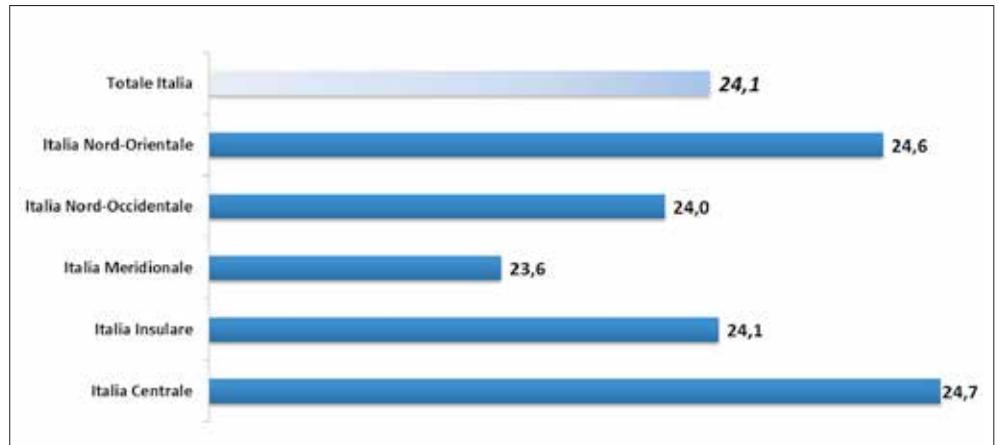
Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

Il mutuo a tasso fisso è quello più scelto

A livello nazionale la durata media del mutuo è stata di 24,1 anni, stabile rispetto a un anno fa. Analizzando le macroaree italiane risulta che nel Nord-Est e nel Centro Italia i mutui hanno una durata più elevata, il Nord-Ovest e le Isole si mantengono nella media nazionale, mentre al Sud i finanziamenti durano meno.

Ragionando per fasce di durata, emerge che a livello nazionale il 70,2% dei mutui ha una durata compresa tra 21 e 30 anni e il 29,6% si colloca nella fascia 10-20 anni, mentre i prestiti ipotecari di durata inferiore a 10 anni rappresentano solamente lo 0,2% del totale a causa dei costi elevati della rata mensile.

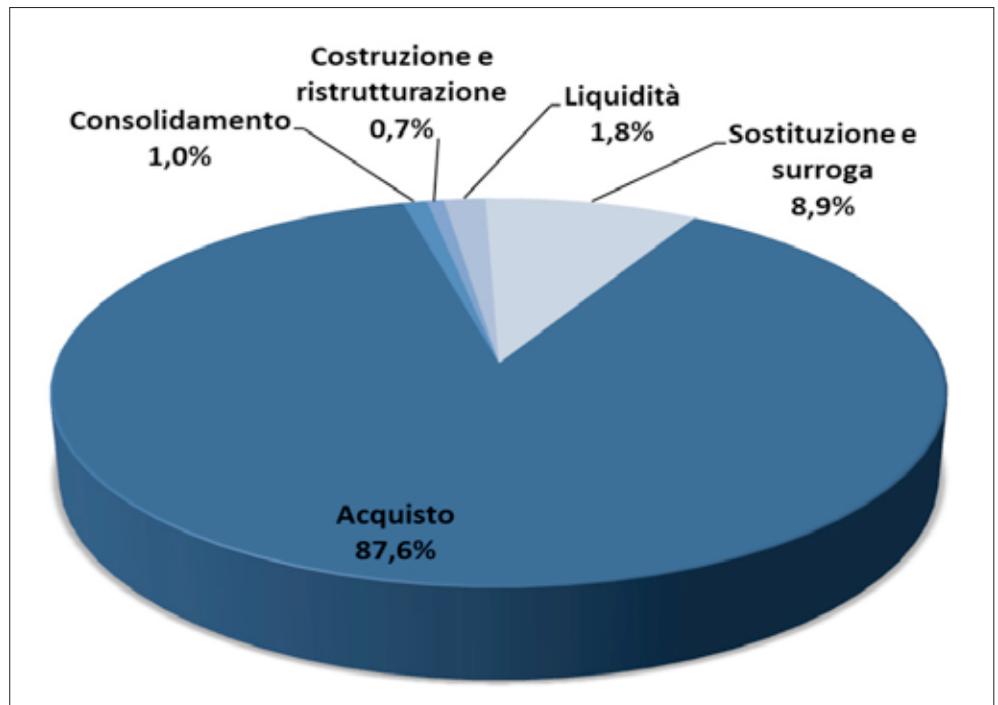
DURATA MEDIA MUTUO I semestre 2017



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

L'acquisto è, come logico aspettarsi, la motivazione principale per la quale si sottoscrive un mutuo e rappresenta l'87,6% del totale delle richieste, mentre chi opta per la sostituzione o la surroga incide solo per l'8,9%. Le operazioni di consolidamento dei debiti costituiscono l'1%, chi invece fa ricorso al finanziamento per ottenere maggiore liquidità rappresenta l'1,8% del totale.

SCOPO FINANZIAMENTO I semestre 2017 (Italia)



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

Crescono le operazioni di acquisto e cala la surroga

Conclusioni

Per ottenere un mutuo gli elementi più importanti sono di solito l'adeguata capacità di reddito e di risparmio rispetto al nucleo familiare e la stabilità del posto di lavoro di chi sottoscrive il finanziamento. Se per coloro che possiedono un lavoro a tempo indeterminato può non rappresentare una criticità ottenere un finanziamento, per i più giovani, spesso con contratti a tempo determinato o lavoratori autonomi, può diventare indispensabile ottenere la garanzia da parte dei genitori o familiari. Anche il capitale apportato nell'operazione di acquisto è un elemento che viene attentamente valutato dagli istituti bancari. Maggiore infatti è la quota dell'immobile che non viene finanziata più alta è la probabilità di avere il finanziamento e ottenere condizioni economiche più favorevoli. Generalmente la percentuale massima di mutuo che viene concessa dalla banca non supera l'80% del valore di perizia/acquisto dell'immobile. Di recente però stanno tornando tipologie di prodotto che consentono di superare tale soglia, ma le politiche di valutazione per questi prodotti hanno spesso cancellati d'ingresso più stringenti. Al fine di tutelare i richiedenti è sempre opportuno ottenere una consulenza finalizzata alle coperture assicurative necessarie al nucleo familiare. In presenza di famiglie con figli, abbinare al mutuo una polizza assicurativa contro la perdita del posto di lavoro e contro gli infortuni, rappresenta un elemento di garanzia che tutela il nucleo familiare da eventi avversi.

Rispetto all'andamento macroeconomico del mercato dei finanziamenti finalizzati all'acquisto dell'abitazione possiamo confermare che la domanda di credito nel 2018 rimarrà sempre condizionata dal clima di fiducia delle famiglie e dall'andamento del mercato del lavoro. Queste due componenti di recente hanno intrapreso una seppur lenta strada di crescita, il che ha condizionato la domanda. L'offerta bancaria e gli indici di riferimento dei mutui resteranno a livelli interessanti almeno fino a metà del 2018. Come convenienti sono i prezzi degli immobili ancora ai minimi e con tendenze improntate alla moderata crescita. In questo contesto è chiaro che l'acquisto dell'abitazione rappresenta un'opportunità per coloro che sono interessati ad acquistare un immobile. Per quel che riguarda la seconda parte del 2018 molto dipenderà dalle politiche economiche che verranno intraprese da parte della BCE a sostegno dell'economia nell'area euro.

In generale ci si attende nel 2018 un mercato che pur avendo esaurito la spinta di crescita si consolida ai livelli di quest'ultimo anno e quindi introno ai 50 miliardi di euro, volumi più che doppi rispetto a cinque anni fa.

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. Di conseguenza, la finalità

**Un mercato destinato
a tenere nel 2018**

di un mutuo determina le caratteristiche economiche e tecniche dello stesso che sono:

- **acquisto prima casa:** ha la finalità dell'acquisto della prima casa di proprietà
- **acquisto della seconda casa** (ad es. una casa per le vacanze)
- **acquisto per investimento** (ad esempio l'acquisto di una casa che verrà affittata)
- **ristrutturazione:** ha come finalità la ristrutturazione di una casa o il contemporaneo acquisto e ristrutturazione di un immobile
- **sostituzione di un altro finanziamento:** si richiede per migliorare le condizioni economiche del primo mutuo oppure per ottenere altro denaro (mutuo per surroga, per liquidità o per sostituzione)
- **consolidamento:** si estinguono i debiti accumulati nel breve periodo, sostituendoli con una nuova forma di finanziamento con una diversa rata o una differente tempistica di rimborso

Tasso d'interesse

È generalmente calcolato con la somma di un "indice di riferimento" (es. il tasso Euribor a 3 mesi) più la percentuale di guadagno della banca (lo "spread").

Il tasso d'interesse applicato è determinato in funzione di alcuni fattori come il rischio connesso alle caratteristiche economiche del mutuatario, ma in genere fa più diretto riferimento a politiche economiche generali dell'istituto di credito e, in ogni caso, dipende dal costo del denaro acquistato dalla banca.

Indice di riferimento

Per il tasso variabile i principali indici sono l'Euribor o Tasso BCE mentre per il tasso fisso si utilizza l'Eurirs. Il costo finale del finanziamento varia in maniera sensibile in funzione di uno di questi parametri e dello spread (costo puro del finanziamento) applicato dagli istituti.

Piano di ammortamento

È il programma di estinzione del mutuo. In esso è indicata la quota di capitale e la quota di interessi compresi in ogni rata.

Quota di interessi

Viene calcolata moltiplicando la quota di capitale residuo per il tasso di interesse netto. Dal calcolo della quota interessi si comprende che, in un mutuo a tasso variabile, un rialzo del tasso di interesse ha un impatto più significativo sulla rata se ci si trova nella fase iniziale del rimborso piuttosto che nella fase finale.

I PRODOTTI DI CREDITO AL CONSUMO

Il credito al consumo è un finanziamento per l'acquisto di beni e servizi. Può essere richiesto per soddisfare esigenze di natura personale e viene concesso ad una persona fisica. I prodotti che rientrano nella disciplina del credito al consumo sono:

- i prestiti personali
- i prestiti finalizzati
- le carte di credito (revolving)
- la cessione del quinto dello stipendio

Il prestito personale è un finanziamento rateale, utilizzabile liberamente dal richiedente senza che sia resa nota la finalità. La fase di istruttoria della pratica è snella, i documenti da presentare sono facilmente reperibili e sono quelli di identità e di reddito; i tempi di delibera e liquidazione della pratica di solito sono veloci.

Il prestito finalizzato è una forma di finanziamento collegato ad un contratto di acquisto di un bene specifico, 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, che prevede che il beneficiario di tale credito possa disporre di una somma di denaro e che possa essere utilizzabile per diverse finalità.

Man mano che il credito viene reintegrato, il cliente torna ad avere in automatico la disponibilità anche delle somme rimborsate. Questo tipo di prestito si appoggia ad una carta di credito, definita appunto carta revolving, che può essere considerata una carta di debito.

Gli interessi vengono calcolati sulle somme di denaro di cui usufruisce il cliente e il TAEG (Tasso Annuo Effettivo Globale) di norma oscilla tra il 15% e il 20%.

La cessione del quinto dello stipendio è una particolare forma di prestito personale il cui rimborso avviene attraverso l'addebito della rata sulla busta paga o pensione.

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

IL TAEG

Il Tasso Annuo Effettivo Globale esprime l'effettivo di qualsiasi tipologia di finanziamento. Il calcolo del TAEG comprende, ad esempio, eventuali spese di apertura della pratica e le spese di incasso rata. Il tasso deve essere inserito, oltre che nei contratti, anche negli annunci pubblicitari e negli avvisi al pubblico, specificando il periodo di validità delle offerte.

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

Il TAEG deve comprendere per legge:

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

Prima di sottoscrivere un contratto di prestito, il cliente deve sempre richiedere alla banca il TAEG per confrontare il costo reale del finanziamento.

LA TRASPARENZA

Secondo la legge, i contratti di finanziamento devono essere stipulati per iscritto e una copia deve sempre essere consegnata al cliente. La consegna della copia è attestata

dalla firma del cliente sull'originale conservato in banca. Già prima di aderirvi, il cliente ha diritto di ottenere una copia completa del contratto, comprensiva del "documento di sintesi", 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 o di prestiti finalizzati devono contenere, a pena di nullità:

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

La legge stabilisce che sono nulle le clausole che prevedono:

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

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

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

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

I PRODOTTI DI TUTELA DEL CREDITO: LE ASSICURAZIONI

Acquistare una casa stipulando un mutuo o sottoscrivere un prestito personale per comprare un'auto nuova, sono eventi importanti nel ciclo economico di una famiglia e per questo motivo è sempre consigliato tutelarsi da possibili eventi negativi. Tramite la stipula di una polizza assicurativa ci si tutela contro il verificarsi di un evento futuro e incerto, generalmente dannoso per la propria salute o per il proprio

patrimonio. L'assicurazione ha lo scopo principale di "trasformare il rischio in una spesa". Attraverso la stipula di un contratto assicurativo, l'assicurando "quantifica" il danno patrimoniale che avrebbe se l'evento garantito (il rischio) si verificasse.

Esistono diversi prodotti assicurativi:

- 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.
- 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.
- polizza vita e 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.
- polizza perdita del posto di lavoro: prevede un indennizzo risarcitorio direttamente proporzionale al periodo di persistenza dell'inattività lavorativa. La compagnia di assicurazione risarcirà la banca ed eventuali differenze per eccesso o difetto verranno pagate direttamente dal mutuatario.

IL NUOVO MODELLO DI CONSULENZA DEL CREDITO

La complessità del mercato del credito e la necessità delle famiglie di indebitarsi correttamente fanno sì che diventi importante elevare la qualità della consulenza.

La nuova normativa sulla mediazione creditizia (DL n.141) che è in vigore dal 2013 ha lo scopo di migliorare la qualità della consulenza alle famiglie durante le fasi di indebitamento, evitando scelte inconsapevoli e non adeguate alle loro caratteristiche finanziarie ed economiche.

Le società di mediazione creditizia e i loro collaboratori dovranno, attraverso l'esperienza, la preparazione professionale e l'utilizzo di "strumenti scientifici", indirizzare le famiglie a scelte più coerenti con il loro stato finanziario.

Per questo è opportuno che il cliente instauri una buona relazione con la società di mediazione creditizia, gli esponga le sue esigenze, rilasci al mediatore tutte le informazioni utili perché possa fare l'analisi del suo status finanziario e la corretta valutazione del piano di finanziamento.

Attraverso questo approccio si eviteranno scelte di indebitamento incoerenti con la posizione economica del cliente, generando un aumento della qualità del credito e il conseguente miglioramento dell'offerta da parte delle banche.

I consulenti del credito e assicurativi di Kiron Partner S.p.A., società di mediazione creditizia del Gruppo Tecnocasa, hanno a disposizione strumenti innovativi che consentono loro di fornire una consulenza professionale prima e dopo il finanziamento. Il cliente ottiene un servizio personalizzato che gli permette di comprendere con chiarezza le caratteristiche dei finanziamenti, o delle polizze assicurative permettendogli di scegliere consapevolmente il prodotto più adatto ai suoi bisogni.

CF WellFare

Il contesto socio-economico del nostro Paese ha subito negli ultimi anni una profonda evoluzione che ha diffuso tra gli italiani un senso di instabilità e incertezza. La contrazione della spesa pubblica, l'allungamento della vita media, famiglie sempre meno numerose e disoccupazione giovanile sono solo alcuni dei fenomeni a cui stiamo assistendo. Questo mix di variabili determina una crescente ricerca di sicurezza e stabilità da parte di tutti noi. Il Gruppo CF Assicurazioni, di cui Tecnocasa è azionista di maggioranza, ha scelto di posizionarsi tra gli attori del mercato specializzati nel dare risposte a queste esigenze ed ha deciso di farlo in modo assolutamente innovativo.

La vera innovazione non sta nelle pur sofisticate soluzioni tecnico/attuariali o nella calibratura dei rischi, ma molto più semplicemente nel mettersi dalla parte del potenziale cliente per soddisfare al meglio i bisogni di previdenza e protezione dai rischi della vita umana.

Pensare con la testa del cliente significa capire profondamente le sue preoccupazioni, le sue necessità, le sue ambizioni e le aspettative collegate al ciclo di vita, che per definizione è mutevole, aiutando ciascun cliente a realizzare il suo "progetto di vita".

E' questa la vera chiave dell'innovazione. Il Gruppo CF ha studiato e approfondito, sulla base delle più aggiornate ricerche sociologiche, preoccupazioni e desideri degli italiani sui temi sicurezza, previdenza e welfare in funzione delle differenti età anagrafiche.

Questo modo differente di ripensare il "sistema di offerta" della Compagnia ha contribuito alla nascita di CF WellFare, un prodotto estremamente innovativo e unico sul mercato italiano ed europeo, in grado di soddisfare tutte le principali necessità di protezione e risparmio.

Per queste ragioni, il Gruppo CF ha anche depositato la domanda di brevetto del prodotto.

Il prodotto si articola nelle seguenti versioni per rispondere in modo completo alle specifiche esigenze di ciascun cliente:

CF WellFare, dedicato a tutti i potenziali clienti e venduto direttamente dalla rete agenziale CF

CF WellFare Credito, appositamente pensato per il mondo della mediazione creditizia Kiron ed Epicas che offre una tutela ampia particolarmente adatta a chi ha assunto un impegno finanziario.



Gli ambiti del programma Welfare integrato sono:**Prevenzione:**

possibilità di avvalersi di oltre 2.000 strutture mediche del circuito Blue Assistance distribuite capillarmente sul territorio nazionale per effettuare check up sanitari o ricevere cure odontoiatriche.

Protezione: una risposta concreta attraverso garanzie innovative per far fronte ad imprevisti legati a salute e famiglia. Le coperture previste in questo ambito si rivolgono sia ad un target giovane, pensiamo ad esempio al Rimborso Spese Mediche a seguito di infortunio o alla somma riconosciuta giornalmente all'assicurato in caso di ricovero o frattura, e ad un target con una fascia d'età più elevata con coperture come una rendita in caso di non autosufficienza (Long Term Care), un indennizzo in caso di diagnosi di gravi malattie (Critical Illness), un rimborso in caso di Grandi Interventi Chirurgici, un supporto importante per la famiglia in caso di premorienza dell'assicurato (Temporanea Caso Morte).

Risparmio: un salvadanaio a disposizione per il futuro attraverso un piano di accantonamento

che si rivaluta nel tempo. In sostanza si paga un unico premio (annuale o mensile) che in parte è destinato alle coperture Prevenzione e Protezione e in parte consente di accumulare un capitale utile per preservare la serenità economica o realizzare i progetti di vita.

Il **programma WellFare** presenta numerosi elementi innovativi e distintivi:

- **Completezza:** il prodotto unisce contemporaneamente coperture di protezione, prevenzione e risparmio che aiutano a proteggersi dai principali imprevisti e a pianificare un futuro più sereno;
- **Accessibilità:** è semplice e conveniente e prevede il pagamento di un unico premio, che può essere addebitato mensilmente in piccole quote;
- **Flessibilità:** le coperture sono tarate sulla base della fascia di età dell'assicurato e si rimodulano nel tempo in funzione delle varie fasi della vita (life cycle).

CF WELLFARE



Famiglia
e Salute

**VUOI PRENDERTI CURA DELLA TUA SALUTE
E DEL TUO FUTURO?**

Il gruppo CF ASSICURAZIONI propone **CF WellFare**, un prodotto innovativo che risponde a tutti i bisogni di protezione dagli imprevisti, tutela della salute e serenità finanziaria.

CF WellFare offre in un'unica soluzione:

- **Prevenzione** – check up sanitari e cure odontoiatriche;
- **Protezione** – copertura degli infortuni, della salute (malattie gravi, grandi interventi, Long Term Care in caso di perdita dell'autosufficienza), del reddito (nell'eventualità della perdita dell'impiego o di una riduzione significativa del fatturato) e della famiglia (assicurazione sulla vita);
- **Risparmio** – un piano di accumulo con versamenti periodici che si rivalutano nel tempo.

I vantaggi del prodotto sono:

- Pagamento in rate mensili con addebito automatico
- Detraibilità fiscale di una parte del premio
- Coperture complete e integrate che si adattano ai momenti della vita
- Accumulo di un capitale attraverso piccole quote mensili di risparmio

**Scopri di più presso le Agenzie Kiron ed Epicas
oppure calcola una quotazione su www.cfwellfare.it**

**Informati nell'interesse tuo
e della tua famiglia.**



800 699 670
www.cfassicurazioni.com

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



Messaggio Pubblicitario con finalità promozionale.
Prima della sottoscrizione leggere i fascicoli informativi disponibili sul sito www.cfassicurazioni.com.



Tecnocasa Holding S.p.A. è socio di maggioranza del Gruppo CF Assicurazioni

