

edizione

20
16

CASA TREND

Analisi del mercato immobiliare e creditizio italiano

tecnocasa.it



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

Prefazione

Il 2016 segna l'inizio della ripresa del mercato immobiliare: le compravendite sono finalmente in aumento, i prezzi ancora in ribasso volgono ormai alla stabilità ed i mutui più accessibili stanno rafforzando la voglia di acquisto. Per aiutare il mercato in questo suo percorso di risalita occorre aggiungere un ulteriore ed importante elemento: la corretta valutazione dell'immobile che consente un più veloce incontro tra le parti. Per questo il Gruppo Tecnocasa ha sempre puntato a diffondere informazioni sul mercato immobiliare e creditizio attraverso le analisi realizzate dall'Ufficio Studi. Parte di queste ultime costituiscono "Casa Trend", la pubblicazione che avete tra le mani e che è giunta alla sua undicesima edizione.

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

È presente anche una breve analisi socio-demografica delle compravendite e delle locazioni ed uno spaccato della rivalutazione degli immobili dal 1998, anno in cui ebbe inizio il boom immobiliare, ad oggi. Si forniscono inoltre dati di tendenza sul mercato immobiliare della casa vacanza e un breve studio sull'evoluzione delle annualità necessarie per acquistare la casa.

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 e i principali indici di riferimento. Anche per la parte creditizia è presente un'analisi socio-demografica, che mette in luce le caratteristiche principali del mutuatario (età, provenienza, professione) e del mutuo (tipologia, durata, scopo del finanziamento).

Si effettua una breve digressione sulle diverse tipologie di finanziamento esistenti (mutuo, prestito vitalizio, prodotti del credito al consumo) e sulle coperture assicurative che tutelano il credito da eventuali rischi.

Si sottolinea infine l'importanza di una consulenza di qualità per una scelta consapevole del finanziamento più adatto alle proprie esigenze.

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

Progetto grafico e impaginazione Tecno Diffusion srl

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
Analisi dell'offerta	12
Il mercato delle locazioni residenziali	13
Analisi socio demografica - locazioni	15
Previsioni	16
L'investimento immobiliare	17
Il mercato immobiliare nelle località turistiche	18
Annualità per comprare casa	20
Il mercato dei mutui per l'acquisto dell'abitazione in Italia	24
Il mercato dei mutui: la ripresa rallenta ma continua	24
Lo stock dei mutui in essere	26
Volumi erogati nelle regioni	26
Volumi erogati nelle province	28
L'importo medio di mutuo	28
I tassi d'interesse	29
Caratteristiche e tendenze di chi ha sottoscritto un mutuo ipotecario: chi sono e cosa vogliono	30
Conclusioni	33
I prodotti del credito	34
Il mutuo	34
I prodotti di credito al consumo	35
Il taeg	36
La trasparenza	36
I prodotti di tutela del credito: le assicurazioni	37
Il nuovo modello di consulenza del credito	38

IL MERCATO IMMOBILIARE RESIDENZIALE IN ITALIA

I segnali positivi colti sul mercato immobiliare nel corso del 2015 sembrano confermarsi anche in questa prima parte del 2016. Il mattone ritorna infatti ad interessare gli italiani che, negli ultimi anni, avevano rimandato il sogno della casa di proprietà in attesa dell'evoluzione del mercato.

I primi mesi dell'anno hanno visto un deciso ritorno all'acquisto anche se, con scenari macroeconomici ancora incerti, la prudenza è d'obbligo.

Nel primo semestre i bassi tassi di interesse sui mutui, i prezzi delle abitazioni ormai a livelli minimi ed una rinnovata fiducia hanno determinato un aumento delle compravendite.

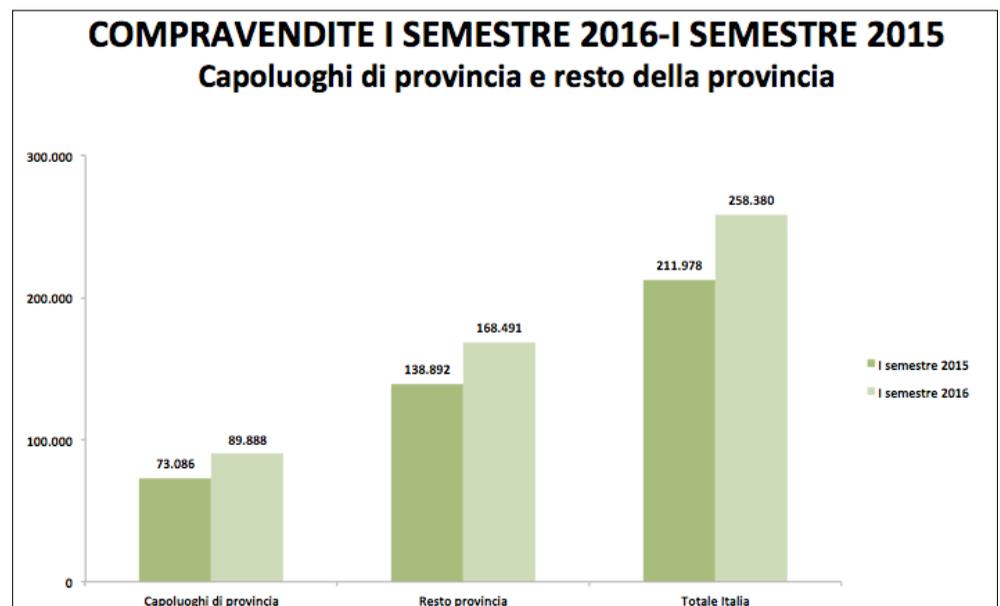
L'offerta sembra assottigliarsi, soprattutto sulle tipologie di qualità. I tempi di vendita sono in lieve diminuzione, in particolare, se l'immobile è correttamente valutato. Questi anni di contrazione dei valori e dei volumi sono una "lezione" che difficilmente si dimentica: chi si avvicina al bene "casa" oggi è sempre più informato, attento. Questi elementi ci inducono ad auspicare che il futuro vedrà acquirenti, venditori e professionisti del settore più consapevoli ed in grado di dare il giusto valore all'immobile.

Andamento delle compravendite

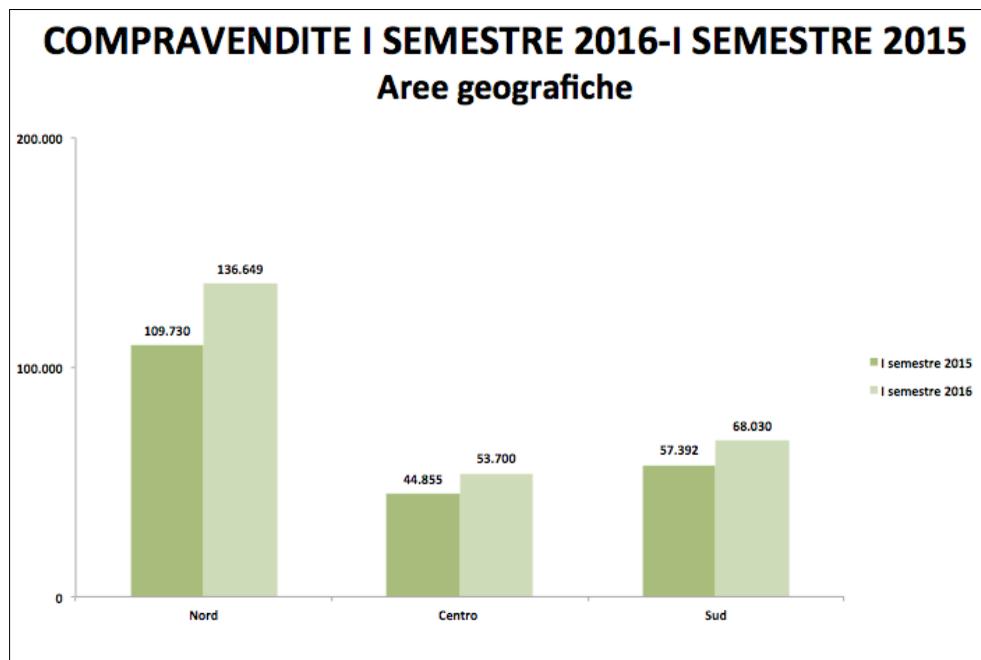
Nel primo semestre del 2016 le compravendite residenziali in Italia sono state 258.380. Rispetto al primo semestre dell'anno precedente c'è stato un incremento del 21,9 %.

Se si distingue tra comuni capoluogo e resto della provincia si vede un comportamento analogo: i capoluoghi di provincia hanno registrato un incremento del 23% mentre nel resto della provincia l'aumento è del 21,3%.

**Balzo delle
compravendite
nel primo
semestre 2016**

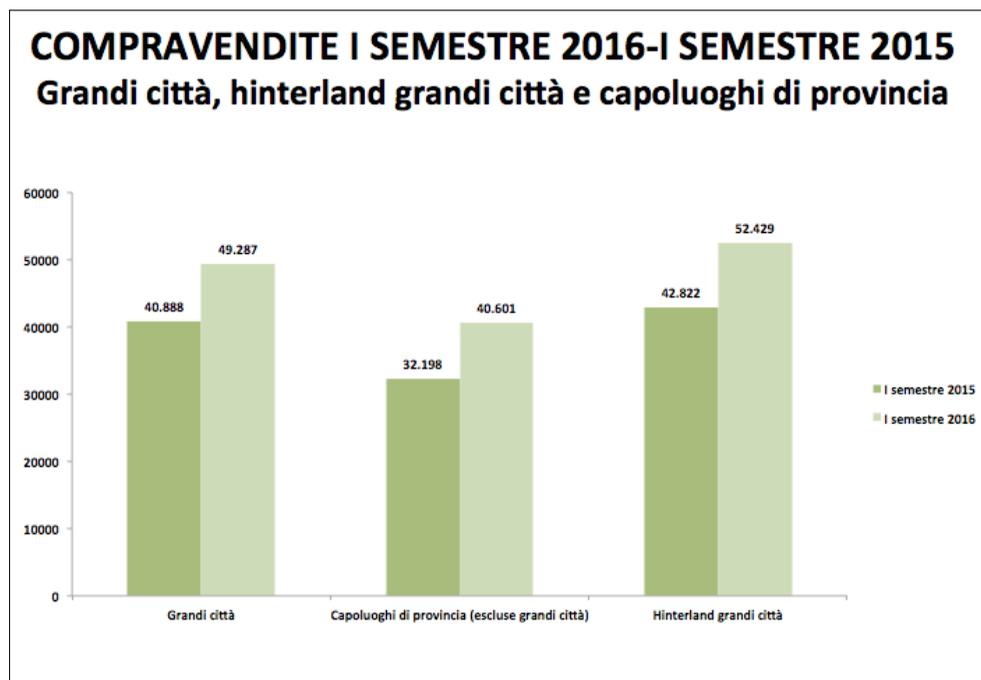


Anche l'analisi delle compravendite per area geografiche evidenzia un comportamento diverso tra le aree (+24,5% al nord, +19,7% al centro e +18,5% al sud).



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 20,5% nelle grandi città, del 22,4% nell'hinterland delle grandi città e del 26,1% nei capoluoghi di provincia.



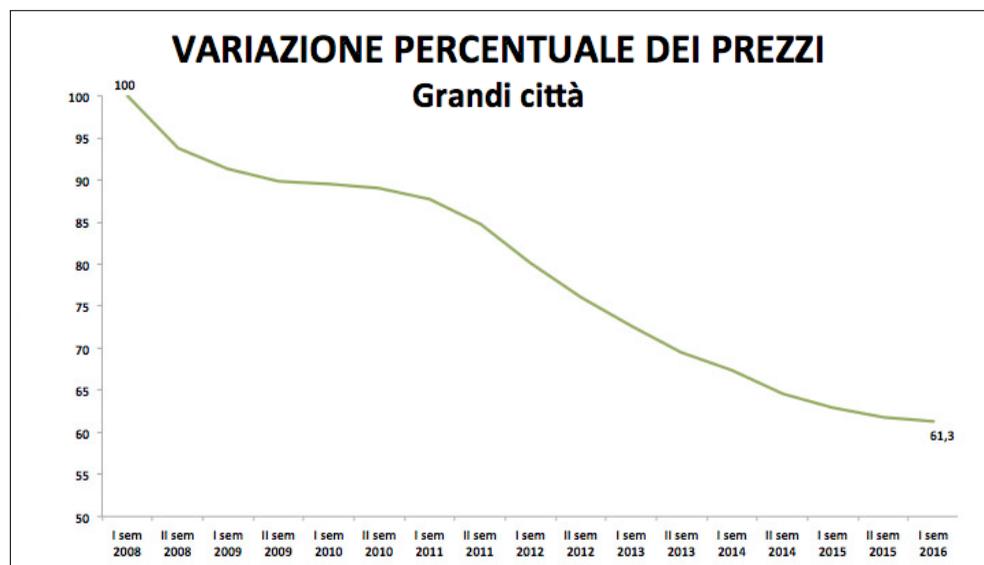
Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Agenzia delle Entrate

Prezzi immobiliari ancora in lieve ribasso

Andamento delle quotazioni

Nel primo semestre del 2016 le quotazioni immobiliari nelle grandi città sono in ribasso dello 0,9%, la variazione più contenuta finora registrata a conferma che la stabilità è prossima e la ripartenza non lontana.

(Le rilevazioni sono state effettuate attraverso il Sit - il Sistema Informativo Tecnocasa. Sono state rilevate 4155 zone e sono state raccolti circa 77 mila dati per il mercato immobiliare residenziale).



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Se si esclude Genova, che ha segnalato ancora una perdita di valore del 5,5%, tutte le altre grandi città hanno registrato leggere contrazioni ma anche, per la prima volta, piccoli aumenti: Bologna, Firenze e Verona chiudono il semestre con un segno positivo. Milano chiude con -0,1%, Roma con -1%. Ancora una volta nelle grandi città le zone centrali hanno risultati migliori rispetto a quelle periferiche e semicentrali.

Variazioni percentuali dei prezzi nelle grandi città

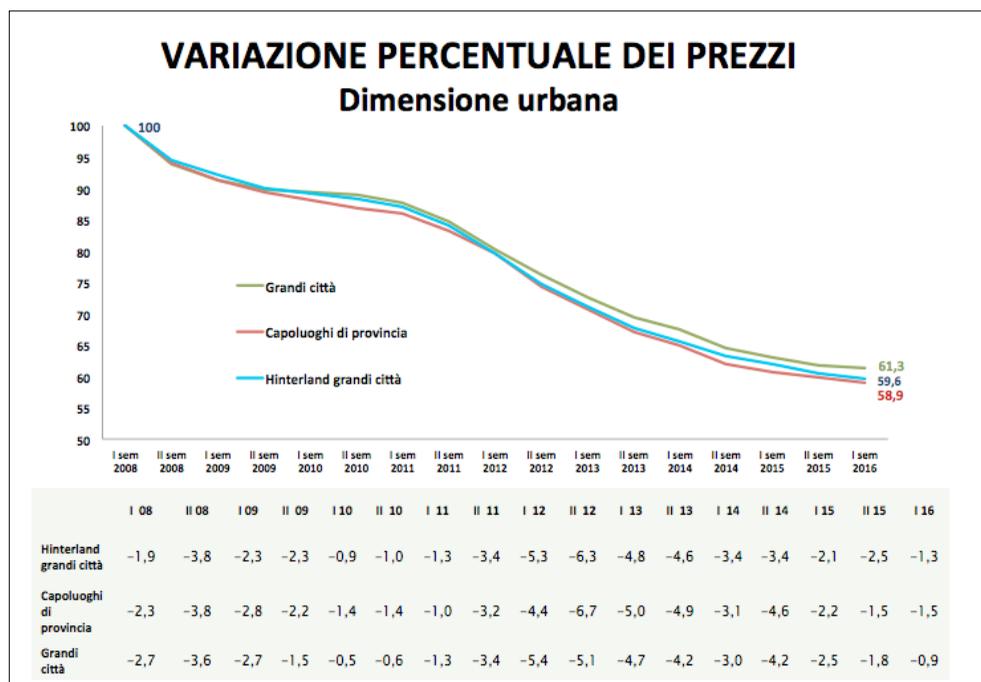
Città	Sei mesi	1 anno	2 anni
Bari	-0,8	-3,8	-11,2
Bologna	0,3	-0,5	-4,8
Firenze	0,4	0,5	-1,9
Genova	-5,5	-9,6	-21,5
Milano	-0,1	-0,9	-4,3
Napoli	-0,8	-3,1	-12,7
Palermo	0,0	-1,2	-5,9
Roma	-1,0	-2,6	-8,1
Torino	-1,5	-4,8	-13,0
Verona	0,1	-0,4	-5,9

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.

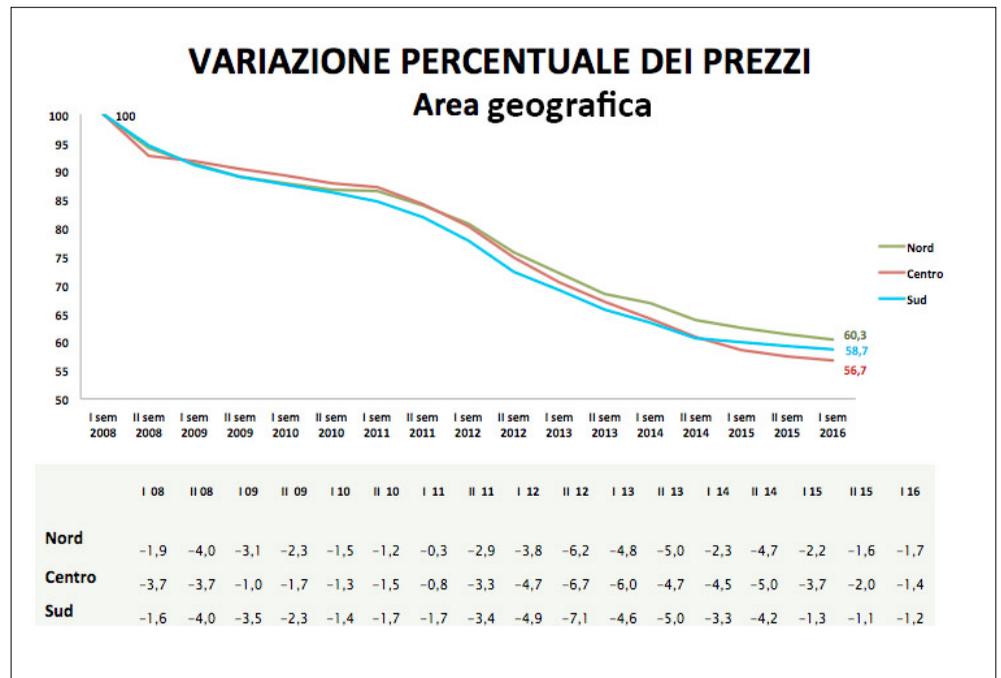
Le zone centrali hanno tenuto meglio grazie alle top location, ancora una volta le zone centrali perdono meno. agli immobili di prestigio e, in parte, agli investitori che hanno puntato spesso proprio sui centri, in particolare in città come Roma, Milano, Verona e Firenze dove si sta facendo sentire 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 2016, il centro di Milano è quello che ha retto meglio alla crisi immobiliare con una perdita di valore del 9,2%, a seguire Firenze dove le abitazioni delle zone centrali hanno perso il 14,2%.

L'analisi per profilo dimensionale vede un andamento abbastanza simile con le grandi città che chiudono con -0,9%, a seguire i comuni dell'hinterland che segnalano un netto miglioramento rispetto al semestre precedente con una contrazione dell' 1,3% ed infine i capoluoghi di provincia registrano un calo dell' 1,5%. Gli hinterland di Bari, Firenze e Bologna sono quelli che hanno registrato una performance migliore. Tra i capoluoghi di provincia ci sono diverse le realtà che sono tornate con segno positivo.



L'analisi per aree geografiche evidenzia un maggiore calo dei valori al nord (-1,7%), a seguire il centro (-1,4%) e il sud (-1,2%) .



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Nel primo semestre del 2016 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 a disposizione resta fondamentale. Coloro che invece hanno fatto ricorso al mutuo, in più casi erano già informati sull'importo che avrebbero potuto ottenere.

Il ribasso dei prezzi è stato fondamentale per spronare "gli indecisi" a compiere finalmente il passo dell'acquisto. Dall'analisi "Indagine sul lavoro e sul risparmio" elaborata dal Centro Einaudi risulta che la "casa resta un buon investimento a patto di abitarla e di lasciarla in eredità ai figli".

Nell'indagine, per la prima volta dal 2007, "cresce la percentuale di chi considera il mattone l'investimento più sicuro o il migliore possibile. Inoltre nel mondo a tassi zero chi ha risparmi da investire torna a guardare con interesse al mattone sia che si tratti di comprare un immobile per se sia che si tratti di darlo in affitto".

Tempi di vendita

Un'analisi realizzata dall'Ufficio Studi Tecnocasa ha calcolato i tempi medi di vendita degli immobili registrati a Luglio 2016 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 159 giorni contro 170 giorni registrati esattamente un anno fa.

I tempi di vendita nei capoluoghi di provincia hanno una media di 170 gg contro i

177 gg di Luglio 2015 ed infine i comuni dell'hinterland delle grandi città che hanno fatto registrare una media di 180 gg con una diminuzione di 9 gg rispetto ad un anno fa. Tempi di vendita ancora lunghi, dunque, ma in miglioramento in tutte le realtà considerate. Tra le grandi città i tempi di vendita maggiori si registrano a Genova (183 gg), a Bari (181 gg) ed infine a Torino (168 gg).

Analisi socio demografica - compravendite

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

Il 76,5% delle compravendite ha interessato l'abitazione principale, il 16,7% la casa ad uso investimento ed il 6,8% la casa vacanza. Rispetto ad un anno fa la situazione è rimasta alquanto invariata.

MOTIVO ACQUISTO – I semestre 2016



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

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. Continuano a restare sul mercato gli immobili con caratteristiche che non incontrano il favore degli acquirenti (piani alti senza ascensore, piani terra). 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.

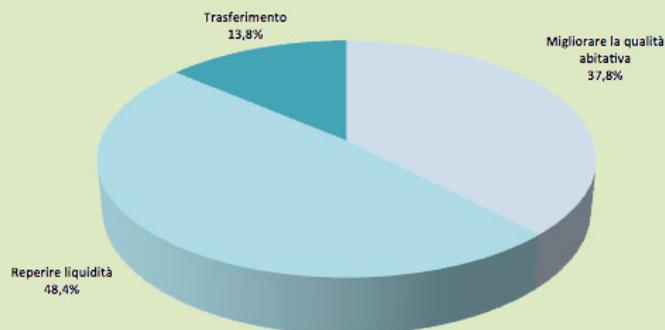
**Tempi di vendita
in diminuzione**

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 (34,8%). E' in leggera diminuzione la percentuale di coloro che ricadono nella fascia più bassa, cioè fino a 34 anni (26,8%).

Relativamente allo stato civile degli acquirenti, il 54,2% è rappresentato da coniugati, la restante parte da single (celibi/nubili, separati/divorziati e vedovi), anche se questi ultimi sono in calo negli ultimi anni, a dimostrazione della maggiore difficoltà di questa categoria ad acquistare.

Per quanto riguarda l'analisi delle compravendite dal lato dei venditori si rileva che il 37,8% di questi ha alienato l'immobile per migliorare la qualità abitativa (incluso il cambiamento di struttura familiare), il 13,8% per trasferirsi altrove e il 48,4% per necessità di liquidità, dato quest'ultimo in aumento rispetto ad un anno fa.

MOTIVO VENDITA – I semestre 2016



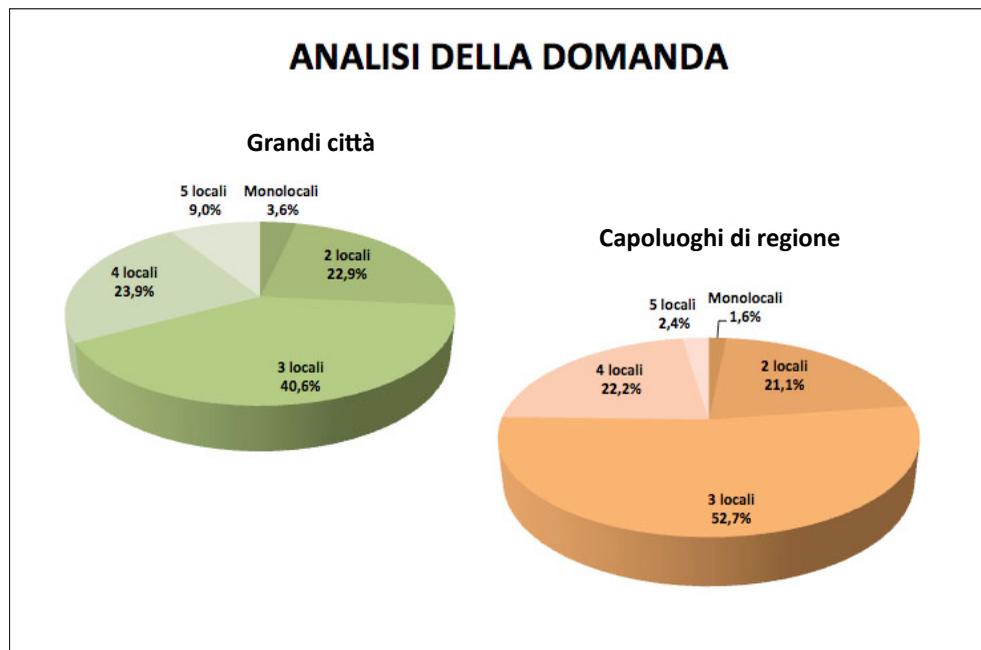
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

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 40,6%. A seguire il quattro locali che raccoglie il 23,9% delle preferenze. Rispetto a sei mesi fa, si nota una diminuzione della concentrazione su tutti i tagli (in particolare sul bilocale) ed un aumento della stessa per i trilocali. Questo perché la diminuzione dei prezzi ha spostato una parte delle richieste dal taglio medio-piccolo al taglio medio-grande, soprattutto come prima casa.

Solo a Napoli la tipologia più richiesta continua ad essere il bilocale. In questo semestre anche a Milano, per la prima volta, la concentrazione delle richieste del

trilocale supera di poco quella del bilocale. Nei capoluoghi di regione è il trilocale la tipologia preferita dai potenziali acquirenti, raccogliendo così il 52,7% delle preferenze. In queste realtà si riscontra un aumento della concentrazione della domanda sui trilocali e cinque locali.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

L'analisi della disponibilità di spesa registra un aumento della percentuale nelle fasce più basse, cioè fino a 249 mila €. Nelle grandi città si registra una maggiore concentrazione proprio in queste fasce di spesa.

Le fasce di spesa considerate sono:

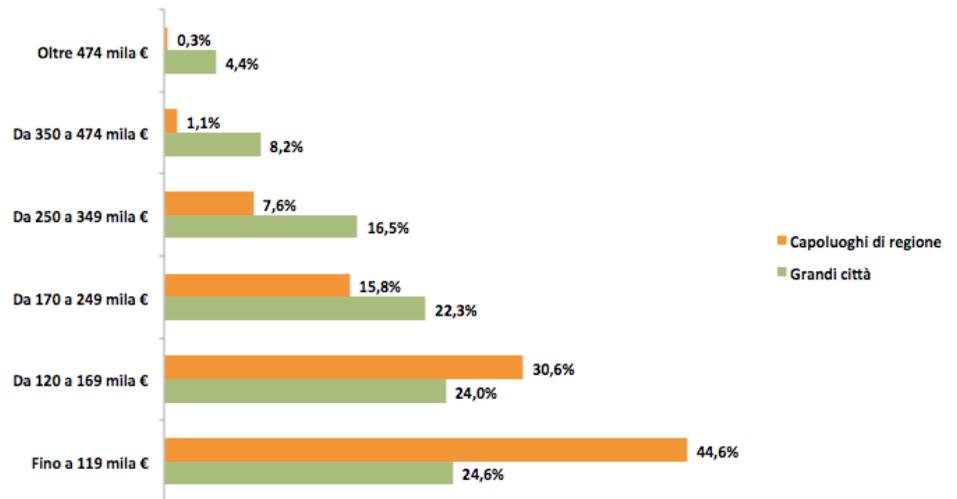
- Fino a 119 mila €
- da 120 e 169 mila €
- da 170 a 249 mila €
- da 250 a 349 mila €
- da 350 a 474 mila €
- da 475 a 629 mila €
- Oltre 629 mila €

Negli altri capoluoghi di regione la disponibilità di spesa registra una maggiore concentrazione nella fascia di spesa fino a 119 mila €, da gennaio in aumento dell'1,6%.

**Trilocale
più richiesto**

**Disponibilità di
spesa fino a
249 mila €**

ANALISI DELLA DOMANDA – DISPONIBILITA' DI SPESA

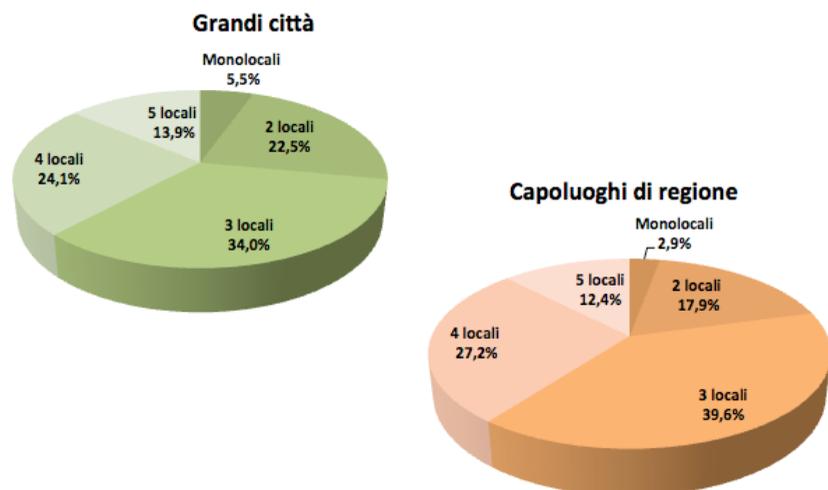


Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Analisi dell'offerta

L'analisi dell'offerta sulle grandi città registra una maggiore concentrazione sui trilocali (34,0%), seguiti dai quattro locali (24,1%). Stesso risultato sui capoluoghi di regione e di provincia. In aumento la concentrazione di trilocali e di quattro locali.

ANALISI DELL'OFFERTA



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

**E' il trilocale la
tipologia più diffusa**

Gli investimenti in abitazioni, secondo l'Ance, mostrano un lieve incremento (+0,2% in termini reali rispetto al 2015). Il timido aumento dei livelli produttivi dell'edilizia residenziale è il risultato della riduzione degli investimenti in nuove abitazioni a fronte di un incremento degli investimenti nel recupero abitativo. In termini reali i livelli produttivi risultano inferiori del 3,4% rispetto al 2015. La contrazione in questo segmento produttivo è dovuto al prolungato e significativo calo dei permessi di costruire.

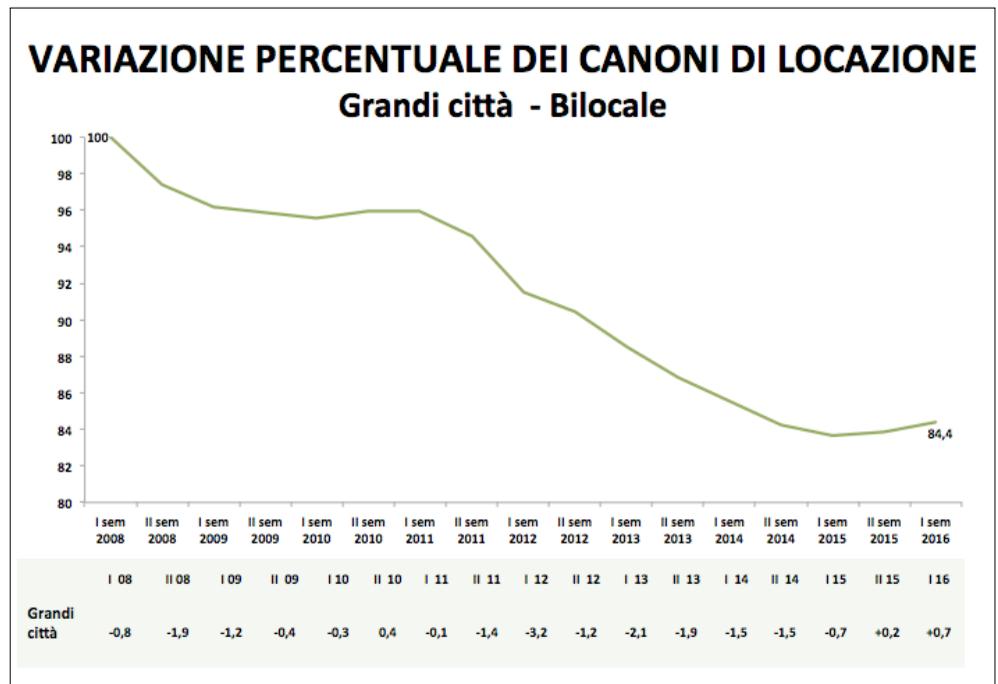
Gli investimenti in riqualificazione abitativa continuano a tenere con un aumento dell'1,9% in termini reali rispetto al 2015, grazie agli incentivi fiscali per la ristrutturazione degli immobili.

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 necessità 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 2016 i canoni di locazione delle grandi città sono in aumento: +0,7% per i monolocali e i bilocali e +0,8% per i trilocali. Su tutte le tipologie, per la prima volta, si vede un segnale positivo, attribuibile prevalentemente ad una diminuzione dell'offerta immobiliare e ad una migliore qualità della stessa. Abbastanza invariata la distribuzione della motivazione della ricerca della casa in affitto: il 61,1% cerca la casa principale, il 35% lo fa per motivi legati al lavoro e il 3,9% per motivi legati allo studio. Quello che è cambiato sensibilmente col tempo è l'utilizzo del canone concordato che si è attestato intorno al 22,9%, trovando sempre più consensi tra proprietari ed inquilini.

**Canoni di locazione
in aumento**



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

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 la qualità non si riferisce solo allo stato dell'immobile ma anche all'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 2016

Città	Monolocale	Bilocale	Trilocale
Bari	290	380	500
Bologna	400	470	570
Firenze	490	620	710
Genova	270	350	430
Milano	530	720	950
Napoli	350	510	650
Palermo	260	360	460
Roma	550	720	880
Torino	250	350	450
Verona	330	450	510

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

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

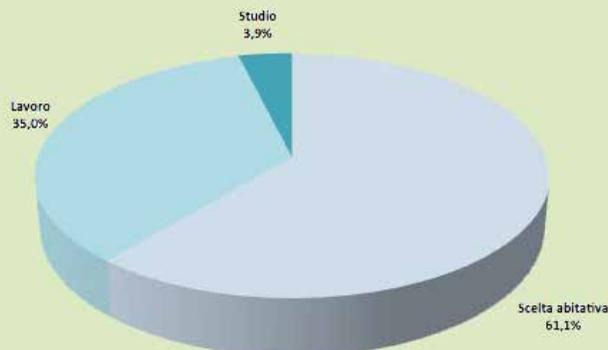
Analisi socio demografica - locazioni

L'analisi demografica di coloro che cercano casa in affitto ha evidenziato che il 38,6% ha un'età compresa tra 18 e 34 anni e il 30,9% tra 35 e 44 anni; il 61,3% è rappresentato da single.

Relativamente alle motivazioni, si evince che il 61,1% cerca in affitto per trovare l'abitazione principale, seguono coloro che si trasferiscono per lavoro (35%) ed, infine, chi si trasferisce per motivi di studio e cerca casa vicino alla sede della facoltà frequentata (3,9%).

Rispetto all'anno precedente si nota una diminuzione della percentuale di quest'ultima motivazione. La spiegazione potrebbe essere la diminuita mobilità dovuta al fatto che gli studenti scelgono università più vicine al luogo di residenza. La domanda di abitazioni in affitto si concentra in particolare sui bilocali (40,5%), a seguire il trilocale (35,6%).

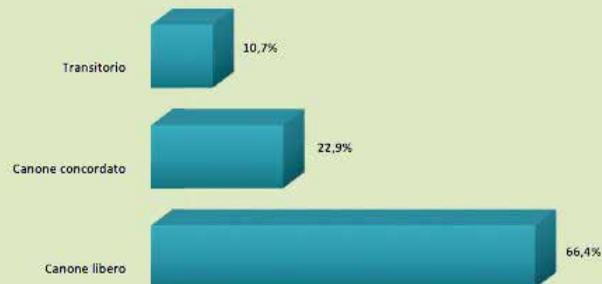
MOTIVO LOCAZIONE – I semestre 2016



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Aumenta l'appeal del contratto concordato, passato in un anno dal 18% al 22,9%.

TIPOLOGIA CONTRATTO DI LOCAZIONE – I semestre 2016



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Previsioni

L'aumento dei canoni di locazione e i mutui convenienti potrebbero dare ancora una spinta alle compravendite nei prossimi mesi, senza dimenticare che la situazione economica ancora debole potrebbe incidere ancora su una ripresa che sembra essere ormai ai blocchi di partenza. Il sentiment sui mesi a venire, espresso dalla nostra rete, è indirizzato alla stabilità dei prezzi in tutte le realtà territoriali, con aspettative di ulteriori ribassi soprattutto nei capoluoghi di provincia e nell'hinterland delle grandi città. Le nostre previsioni vedono ancora prezzi in calo, tra -2% e 0%, per il 2016 ed in leggero aumento per il 2017. Le compravendite potrebbero attestarsi intorno a 480-500 mila. Le grandi città, che già nel 2015 sono apparse più dinamiche, continueranno su questo trend che, nel 2016, potrebbe interessare anche i capoluoghi di provincia e l'hinterland delle grandi città. Sul versante delle locazioni ci aspettiamo una sostanziale stabilità dei canoni, con 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 definire o meno questo scenario di mercato.

**Compravendite
in aumento e
prezzi verso
la stabilità**

Città	Variazioni percentuali (Previsioni 2016)
Bari	Da -3 a -1
Bologna	0
Firenze	Da 0 a 2
Genova	Da -7 a -5
Milano	0
Napoli	Da -2 a 0
Palermo	0
Roma	Da -2 a 0
Torino	Da -3 a -1

Verona	Da 0 a 2
Nazionale	Da -2 a 0

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

L'investimento immobiliare

Dagli ultimi dati emersi dalle compravendite realizzate dalle agenzie del Gruppo Tecnocasa emerge un aumento dell'acquisto dell'abitazione diversa da quella principale, sia essa casa vacanza o casa da mettere a reddito. In genere chi investe nel settore immobiliare non guarda solo ai rendimenti da locazione ma anche alla rivalutazione del capitale. L'ultima indagine del Centro Einaudi di luglio 2016 vede un incremento della quota di intervistati disposti a considerare il mattone l'investimento più sicuro (60%, dal 55% del 2015) o il "migliore possibile" (da 33,2% al 40,6%).

Dal 1998 ad oggi, limitando l'esame alle grandi città italiane, si nota che quella che si è rivalutata maggiormente è stata Roma con il 65,3%, seguita da Napoli con il 61,3% e poi da Milano con il 56,3%.

Dal 2007 ad oggi la fase discendente del mercato a livello nazionale registra una diminuzione dei valori immobiliari del 39,7%.

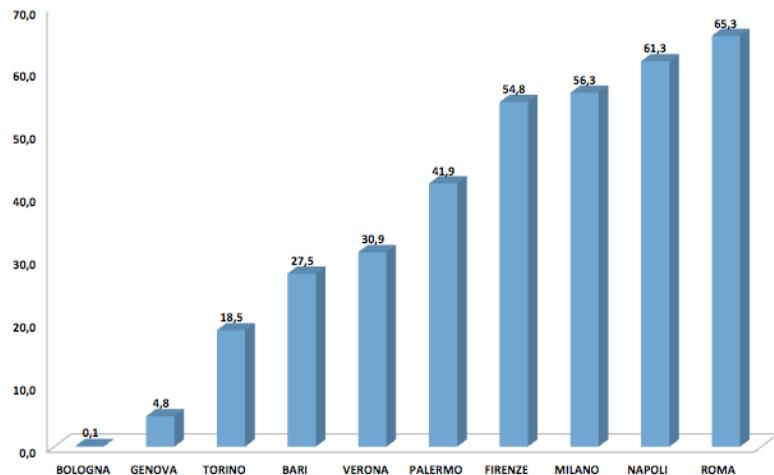
La città dove gli immobili hanno perso maggiormente valore è stata Genova -49%, seguita da Bari con -46,5%. Gli immobili hanno ceduto meno a Milano (-27,9%) e Firenze (-29,3%).

Dal 1998 la rivalutazione delle abitazioni nei capoluoghi di provincia e nell'hinterland delle grandi città è stata rispettivamente del 5,2% e del 14,3%, 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 (più difficile che ciò si realizzasse nelle grandi città), contribuendo così 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 (+24,8%), del Centro (+2,5%) e del Nord (-2,4%). Dal 2007 ad oggi la perdita di valore nelle diverse realtà territoriali è stata abbastanza vicina: -39,7% per le grandi città, -41,5% per i capoluoghi di provincia e -40,9% 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 -44,1% e -41,2% seguite dal Nord (-40,5%).

RIVALUTAZIONE PERCENTUALE DEI PREZZI DEGLI IMMOBILI Dal 1998 al I semestre 2016



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Nel primo semestre del 2016 il rendimento annuo lordo nelle grandi città italiane si è attestato intorno al 4,7%.

Tra le grandi città quelle con il rendimento annuo lordo da locazione più elevato sono Verona (5,9%) e Palermo (5,4%).

Città'	Rendimento annuo lordo (%)
Bari	4,8
Bologna	4,7
Firenze	4,1
Genova	4,3
Milano	4,6
Napoli	4,6
Palermo	5,4
Roma	4,2
Torino	4,5
Verona	5,9

**La casa vacanza
ritrova appeal**

Il mercato immobiliare nelle località turistiche

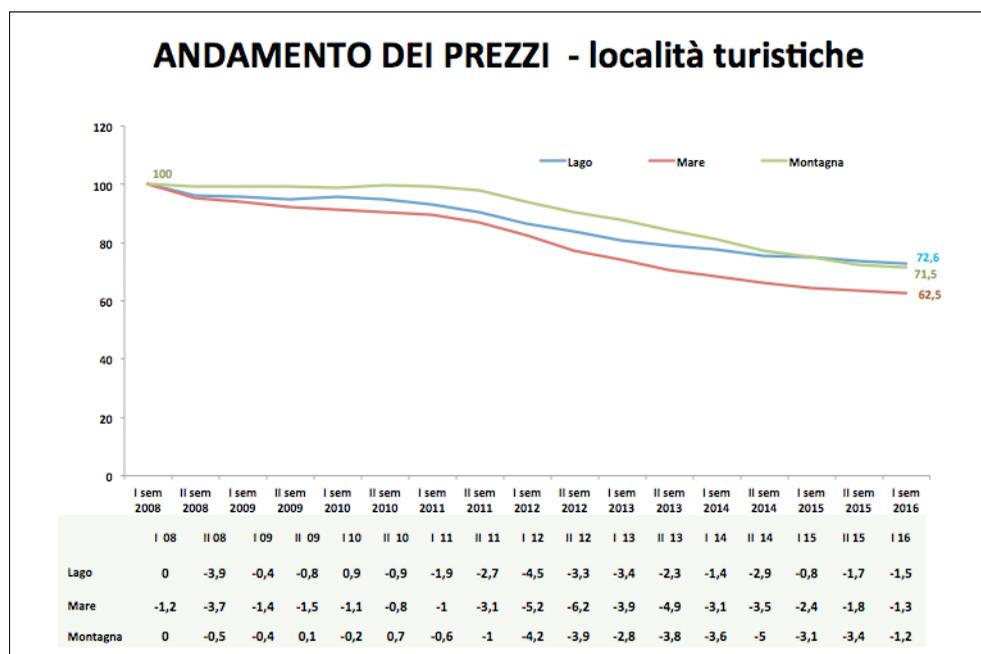
Acquistare la casa in cui trascorrere le vacanze è sempre stato un desiderio di molti italiani e, negli anni addietro, tanti si sono riversati nelle località turistiche di mare, montagna e lago per investire i propri risparmi. Gli ultimi dati emersi dalla nostra analisi sulle compravendite immobiliari ci dice che il 6,8% è la percentuale di coloro che hanno acquistato la casa vacanza nella prima parte del 2016.

La richiesta si è sempre orientata sui bilocali, possibilmente vicini al mare o al lago (il fronte mare e il fronte lago sono sempre stati un must) o agli impianti sciistici. Le

località più importanti (Madonna di Campiglio, Courmayeur, la Costa Smeralda, la Riviera Romagnola, la Costiera Amalfitana, Sirmione, Desenzano del Garda, Torri del Benaco, Garda per citarne alcune) sono state sempre molto ambite e negli anni hanno raggiunto prezzi molto elevati.

Negli ultimi tempi, causa la diminuita disponibilità di spesa e l'aggravio fiscale che ha interessato questo segmento di mercato, il comportamento di acquisto dei potenziali acquirenti è cambiato: la tipologia richiesta resta sempre il bilocale oppure il piccolo trilocale con uno spazio esterno (terrazzo o balcone abitabile) ma il budget a disposizione è notevolmente diminuito e spesso non si superano i 300 mila €. Si iniziano a preferire località più vicine ai luoghi di residenza per ridurre i costi di trasporto e per sfruttare maggiormente l'abitazione durante altri periodi dell'anno. In quest'ultimo caso si affitta la casa nei periodi più richiesti per recuperare la liquidità necessaria per sostenere le spese di gestione dell'immobile. Per abbattere l'investimento si rinuncia al fronte mare e alle prime file e si opta per zone non troppo lontane e comunque ben collegate con le spiagge o gli impianti.

Altra novità degli ultimi tempi é il ritorno degli acquirenti stranieri sulle località di lago e nelle più importanti località di mare: la presenza di prezzi immobiliari molto più convenienti rispetto al passato li spinge ad interessarsi a soluzioni indipendenti più distanti dal mare ma anche alle tipologie d'epoca, talvolta di prestigio, all'interno di borghi storici e caratteristici.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

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 6,3 annualità di stipendio per comprare casa, sostanzialmente tante quante ne servivano l'anno scorso. Anche a livello locale non ci sono state particolari variazioni di rilievo, ad eccezione di Roma: la Capitale, infatti, continua la lenta discesa verso la soglia delle 10 annualità dopo che nel 2007 aveva toccato quota 14,8. Al secondo posto troviamo Milano, le cui 9,1 annualità del 2015 si sono confermate anche in questa prima parte del 2016, seguita da Firenze con 8,6 annualità (+0,1 rispetto all'anno scorso). A Palermo e Genova, invece, ne servono meno: 3,9 nel capoluogo siciliano e 4,4 nella città della Lanterna.

Effettuando un confronto a distanza di dieci anni, si evince che a livello nazionale la differenza è stata più consistente, infatti si è passati da 10,2 annualità nel 2005 a 6,3 nella prima parte del 2016. In questo lasso temporale Bologna e Napoli hanno avuto le variazioni più consistenti, rispettivamente con -5,3 e -5,2 annualità. Diminuzione importante anche a Milano, che in dieci anni ha visto un calo di 4,6 annualità; Roma, Firenze e Bari, invece, restano in linea con il dato nazionale (-3,9). La città che mantiene più stabili i propri valori è Palermo (-2,5 annualità).

Città	Annualità per comprare casa		
	I sem 2016	2015	2006
Bari	4,6	4,7	8,4
Bologna	5,8	5,9	11,1
Firenze	8,6	8,5	12,6
Genova	4,4	4,2	8,0
Milano	9,1	9,1	13,7
Napoli	6,9	7,0	12,1
Palermo	3,9	4,0	6,4
Roma	10,2	10,6	14,2
Torino	4,5	4,7	7,8
Verona	4,5	4,5	7,6
Nazionale	6,3	6,3	10,2

L'analisi condotta dall'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa si basa sui dati relativi al prezzo al metro quadro di un medio usato, raccolti dalle agenzie affiliate delle Grandi Città e riferiti a Giugno 2016, 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 dell'abitazione, che si è supposta di 85 mq. In questa analisi il valore finale della retribuzione è stato ottenuto da una stima.

BENVENUTA

Casa

ogni agenzia ha un proprio titolare ed è autonoma



La tranquillità di fare centro

tecnocasa.it

Mutui, Prestiti, Assicurazioni?

Un consulente Kiron, la risposta alle tue esigenze



Un Consulente del Credito e Assicurativo Perché?

Per essere ascoltato con attenzione sulle tue personali esigenze rispetto al tema del finanziamento e della copertura assicurativa. Per essere informato rispetto alle possibilità di ottenere credito, assicurarsi contro i principali rischi e poter scegliere con maggior consapevolezza e tranquillità. Per avere la consulenza di un professionista e la certezza della riservatezza. I nostri esperti ti aspettano per una consulenza gratuita.

www.kiron.it

La nostra offerta integrata alla famiglia

Presso ogni Agenzia Kiron, troverai i seguenti prodotti convenzionati con i più importanti Istituti di credito:

- ▶ **Mutuo acquisto, ristrutturazione e completamento**
- ▶ **Sostituzione del mutuo o surroga**
- ▶ **Prestito personale**
- ▶ **Cessione del quinto dello stipendio**
- ▶ **Consolidamento debiti e liquidità**
- ▶ **Prodotti assicurativi per il credito e la famiglia**

Vantaggi del servizio

- ▶ **Prodotti convenzionati competitivi**
- ▶ **20 Convenzioni con partner bancari**
- ▶ **Accurata analisi delle caratteristiche e delle esigenze del Cliente**
- ▶ **Affidabilità della prima società di mediazione creditizia in Italia con esperienza ventennale**
- ▶ **Elasticità degli orari da parte dei nostri consulenti**
- ▶ **Semplificazione della documentazione richiesta**
- ▶ **Rapidità nella delibera**
- ▶ **Personalizzazione delle soluzioni**
- ▶ **Supporto e consulenza durante l'intero ciclo di vita del finanziamento**
- ▶ **Trasparenza e chiarezza**

La risposta alle tue esigenze



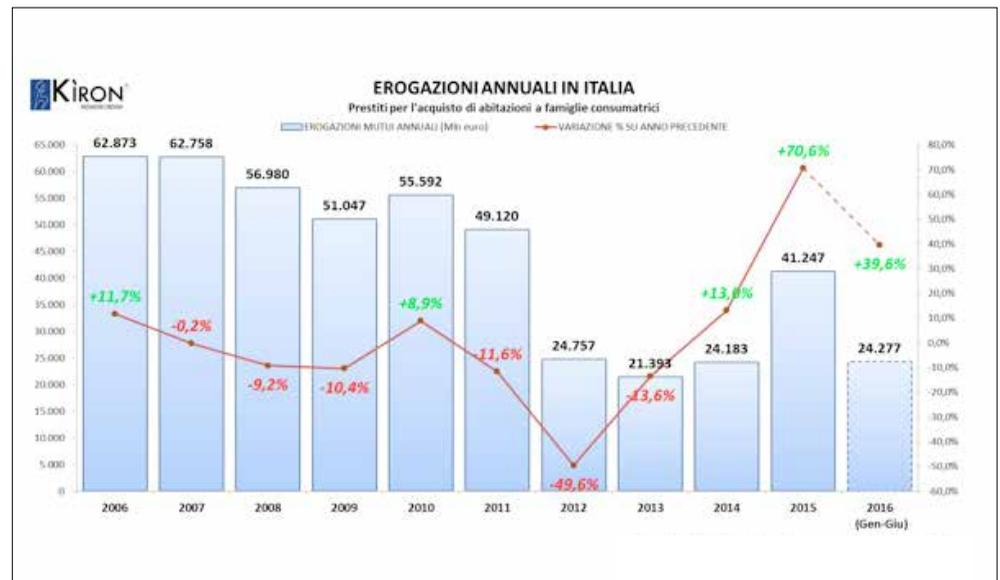
Kiron Partner S.p.A. | Società di Mediazione Creditizia - Iscrizione OAM n.M39
Società soggetta a Direzione e Coordinamento da parte di Tecnocasa Holding S.p.A.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale del servizio di mediazione creditizia. - Il servizio si limita alla messa in relazione, anche attraverso attività di consulenza, di banche ed intermediari finanziari con la clientela al fine della concessione di finanziamenti. Tale servizio non garantisce l'effettiva erogazione del finanziamento richiesto. Fogli avviso e informativi presso le agenzie Kiron ed Epicas.

**Continua il trend
positivo del
mercato dei mutui**

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 nei primi sei mesi del 2016 e che dovrebbe consolidarsi ulteriormente entro la fine dell'anno.



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

Il mercato dei mutui: la ripresa rallenta ma continua

Le famiglie italiane hanno ricevuto finanziamenti per l'acquisto dell'abitazione per 24.276,7 milioni di euro nel primo semestre 2016. Rispetto allo stesso semestre del 2015 si registra un aumento delle erogazioni pari a +39,6%, per un controvalore di +6.888,1 mln di euro.



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

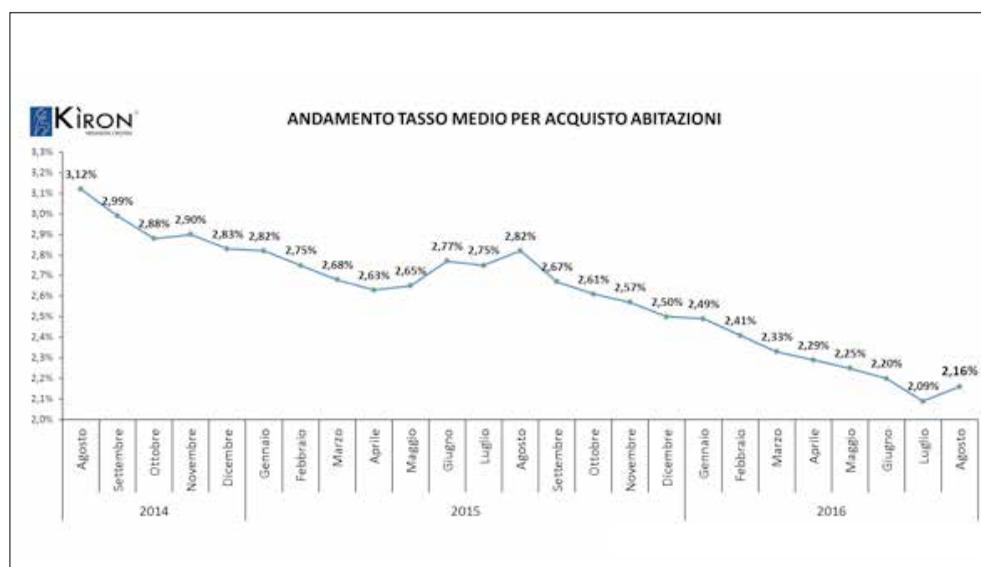
Prosegue il trend positivo del mercato del credito: le erogazioni sono in aumento da quasi tre anni e per il quinto trimestre consecutivo superano i 10 miliardi di euro. Questo trend è suffragato anche dalle performance positive riscontrate mensilmente, che vedono incrementi importanti a partire dalla metà del 2014, nonostante un rallentamento della crescita a partire dal secondo trimestre di quest'anno.

Volumi in aumento da quasi tre anni



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

Gli spread bancari in riduzione rispetto al recente passato incidono positivamente sui tassi dei finanziamenti. Tenendo sempre in considerazione che gli indici di riferimento sono a livelli molto bassi, questi ultimi hanno intrapreso un lento ma costante percorso di riduzione, portandosi intorno alla quota del 2%.



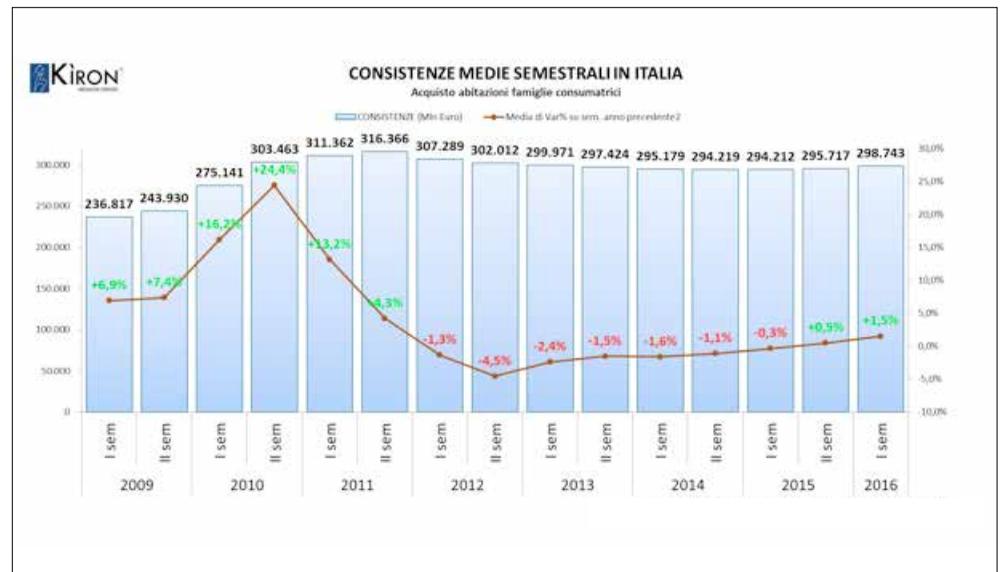
Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

Nonostante si avvertano i primi segnali di rallentamento della crescita, il quadro generale è di moderato ottimismo e il settore del credito continua il suo trend al ri-

alzo. Si sta consolidando la fiducia dei consumatori, che auspichiamo vada a ridare spinta alla domanda di credito, e le sempre attente politiche di credito da parte degli istituti di credito contribuiscono a garantire costanza nelle erogazioni.

Lo stock dei mutui in essere

Nel primo semestre 2016 si registra uno stock medio di mutui in essere pari a 298.743 mln di euro, in aumento sia rispetto al semestre precedente (+1%) sia in raffronto al primo semestre 2015 (+1,5%). Da segnalare che le consistenze stanno tornando ad aumentare dopo tre anni e mezzo di costante decrescita.



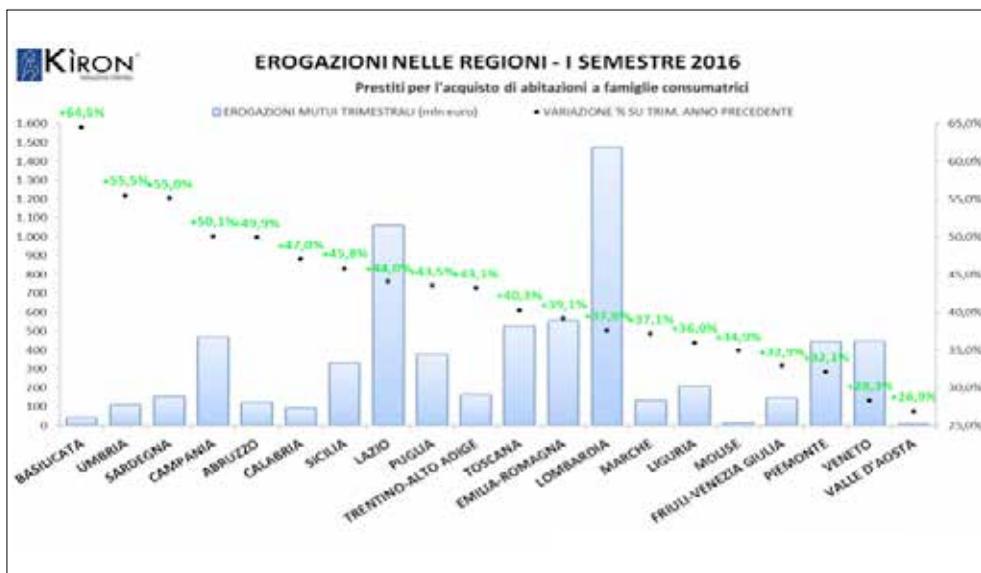
Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

Volumi erogati nelle regioni

Il primo semestre 2016 fa registrare volumi in aumento in tutte le regioni italiane, confermando l'andamento registrato nei periodi precedenti.

Permangono sempre differenze geografiche, in quanto sono le regioni del Nord Italia quelle dove si eroga mediamente di più: la Lombardia si conferma ancora leader, con 5.388,5 mln di euro (+37,6% rispetto al primo semestre 2015), seguita da Lazio (3.480,1 mln di euro), Veneto ed Emilia-Romagna (circa 2 mld di euro). Le performance migliori, invece, si riscontrano nel Centro-Sud: in Basilicata è stato erogato il 42,2% in più, Umbria e Sardegna sono intorno al +55%, Campania e Abruzzo fanno segnare +50%.

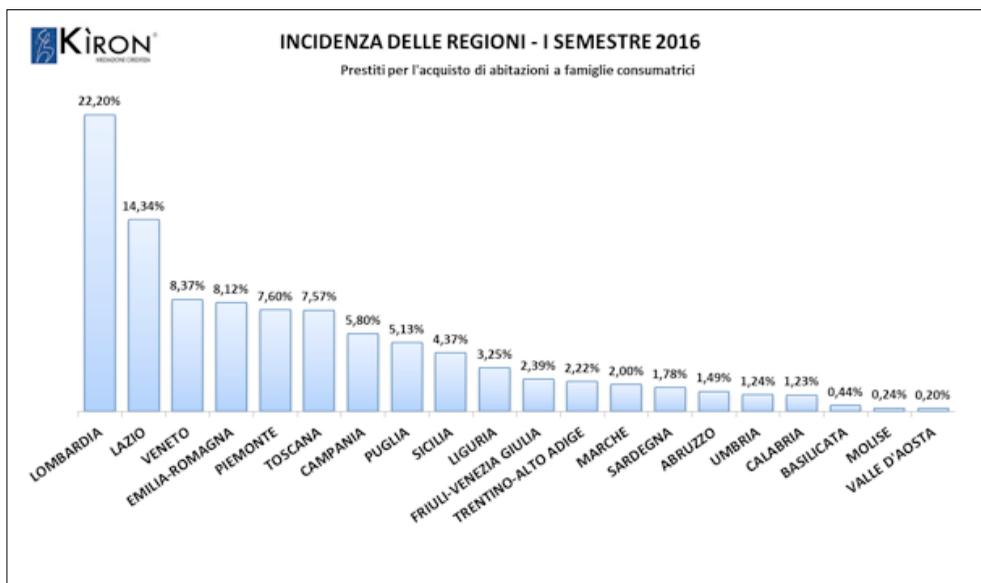
Lombardia sempre leader per volumi



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 22,20%, seguita dal Lazio con 14,34%, dal Veneto con 8,37% e dall'Emilia-Romagna con 8,12%, mentre subito dietro si posizionano Piemonte e Toscana con il 7,5% circa. Da rilevare che le prime quattro regioni contribuiscono per poco più della metà dei volumi erogati a livello nazionale.

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



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

Il Centro-Sud ha la migliore performance

Semestre positivo per tutte le province

Volumi erogati nelle province

Tutte le province italiane hanno evidenziato volumi in aumento, eccetto Rovigo che rimane stabile (-0,1%). La prima di queste, Enna, fa segnare un rialzo del 121%, seguita da Potenza (+90,1%) e Ragusa (+80,4%). Roma e Milano sono sempre ai primi posti per quanto riguarda i volumi, rispettivamente con 3,1 e 2,5 miliardi di euro di erogato. Tra le dieci principali province si segnala Napoli, che vede un aumento del 47,6%.

Di seguito l'andamento delle prime dieci province per volumi erogati nel primo semestre 2015:

PROVINCIA	EROGAZIONI (mln €)	
	I sem 2016	VAR. % I sem 2015
ROMA	3.082,9	+44,1%
MILANO	2.503,6	+40,5%
TORINO	1.154,4	+38,5%
NAPOLI	856,0	+47,6%
FIRENZE	627,0	+39,2%
BOLOGNA	602,2	+38,9%
BERGAMO	464,7	+19,6%
BARI	529,5	+38,4%
BRESCIA	490,0	+40,2%
GENOVA	457,0	+35,9%

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 pro-capite si è attestato a circa 110.500 €, in leggero aumento rispetto ai 110.200 € della prima parte del 2015. Il Centro Italia eroga mediamente di più, con 116.900 €, seguita dal Nord-Ovest con 111.800 € e dal Nord-Est con 110.700 €; chiudono le Isole con 108.400 € e il Meridione con 101.600 €.

L'importo medio di mutuo continua ad essere per ragioni socio-economiche differente a livello regionale. Con 122.200 €, è il Lazio ad avere il ticket medio pro-capite più alto, seguito dalla Lombardia con 119.200 € e dalla Toscana con 115.400 €. Il valore più basso è stato registrato in Abruzzo, dove il ticket medio ammonta a 88.400 €, preceduto da Calabria (93.200 €) e Umbria (95.500 €).

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

TICKET MEDIO DI MUTUO			
Valori in Euro			
MACROAREA	I sem 2016	I sem 2015	Var. %
TOTALE ITALIA	110.500	110.200	+0,3%
ITALIA NORD-OCCIDENTALE	111.800	111.400	+0,4%
ITALIA NORD-ORIENTALE	110.700	109.900	+0,7%
ITALIA CENTRALE	116.900	118.800	-1,6%
ITALIA MERIDIONALE	101.600	101.800	-0,2%
ITALIA INSULARE	108.400	104.900	+3,3%

Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

Segmentando il campione per fasce di erogato, si nota come la ripartizione sia più sbilanciata verso importi di medio-bassa entità. Il 40,2% dei mutui erogati, infatti, ha un importo compreso tra 50 e 100.000 €, mentre il 38,5% si colloca nella fascia successiva (100-150.000 €). Poco più del 17% dei mutuatari, invece, ha ottenuto un finanziamento superiore a 150.000 €.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

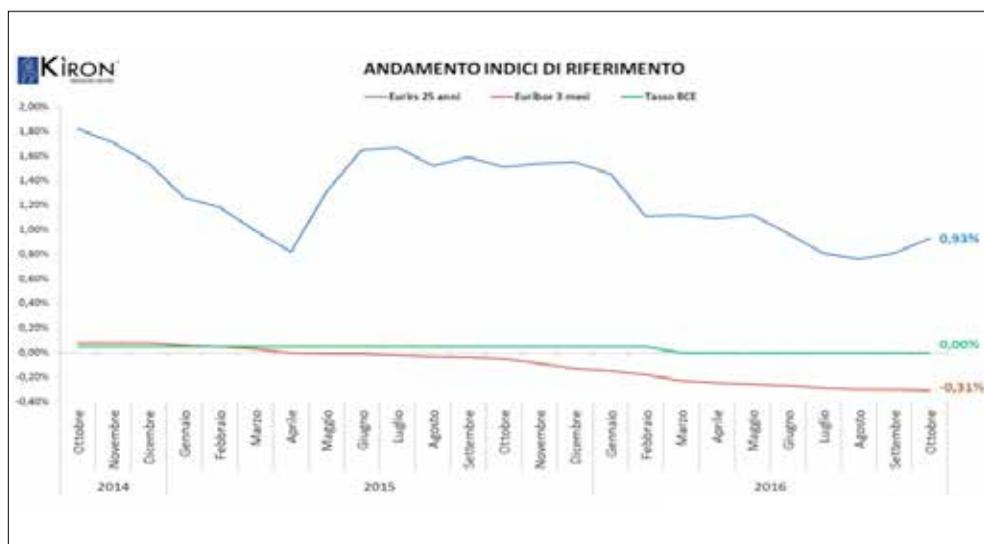
I tassi d'interesse

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 a 0,05%, fino al fresco 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 rapidamente a quota 0,19% a Dicembre 2012, per attestarsi poco sopra 0,20% per tutto il 2013 e il 2014, salvo andare addirittura sottozero da Maggio 2015. La quotazione di ottobre 2016 è -0,31%.

Ticket medio stabile e di entità medio-bassa

Indici di riferimento ancora ai minimi

Dopo aver mantenuto una media intorno al 3,4% nel 2011, l'Eurirs (25 anni) è sceso a Giugno 2012 a quota 2,13% ma, contrariamente all'Euribor, è tornato a crescere fino a 2,75% a Settembre 2013. Da quel momento ha iniziato la fase discendente che lo ha portato a 0,82% ad Aprile 2015 per poi riprendere quota a 1,12% a Febbraio e Marzo 2016, toccare il nuovo minimo ad Agosto 2016 con 0,76% e risalire a 0,93% a ottobre 2016.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati BCE

Stando alle dinamiche dei tassi di ottobre 2016, 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 480 euro, circa 60 euro in più rispetto a quanto dovremmo sostenere se scegliessimo un mutuo a tasso variabile, in quanto la sua rata ammonta a 424 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 2016 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'83% dei mutui è stato erogato a persone di origine italiana, ma stanno aumentando le percentuali degli stranieri.

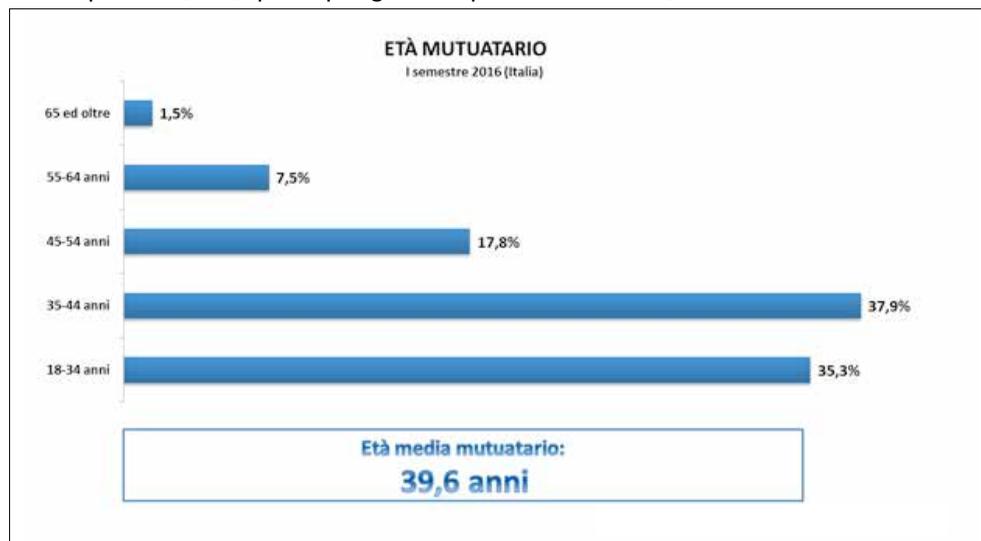
ri: attualmente quasi il 13% è rappresentato da cittadini di altri Paesi del Vecchio Continente e il 4,1% da immigrati extra-europei. Le nazionalità più rappresentate sono quelle rumena, albanese e moldava, mentre la maggior parte dei non europei proviene dall'Asia, seguiti a brevissima distanza dai latinoamericani e dagli africani.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

Prevalgono i mutuatari italiani

L'età media di chi ha sottoscritto un mutuo nel primo semestre 2016 è 39,6 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 37,9%, quella più giovane pesa invece il 35,3%.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

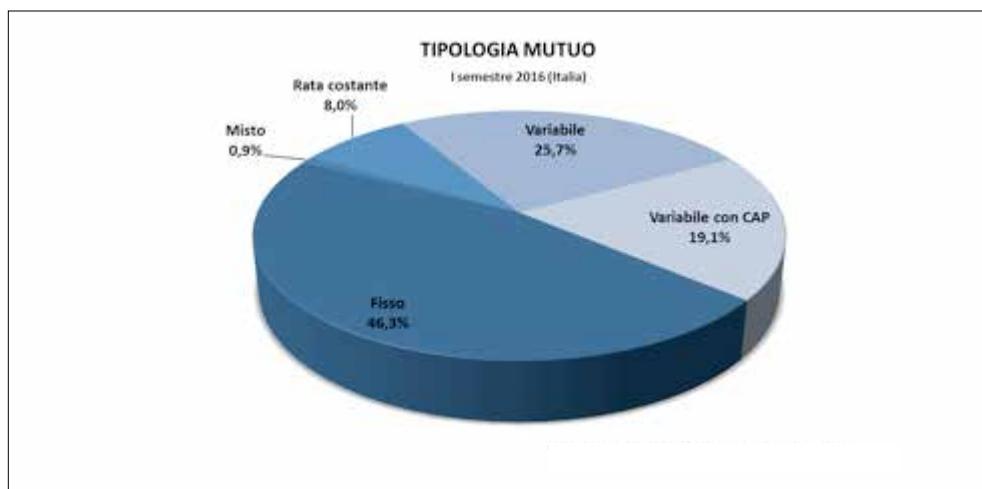
Il mutuo poco prima dei 40 anni

Le aree dove si accede al finanziamento in età più avanzata sono tendenzialmente quelle centro-meridionali: nell'Italia Centrale si toccano i 40 anni, nel Mezzogiorno l'età media raggiunge 41 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: 38,8 anni nel Nord-Ovest e 38,7 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 46,3% dei mutuatari ha preferito la programmazione certa e sicura dell’impegno economico, mentre il 25,7% ha preferito il tasso variabile puro: entrambe le percentuali sono in diminuzione rispetto al primo semestre 2015, quando rappresentavano rispettivamente il 56,4% e il 31,4%. Aumenta nettamente la percentuale di mutui a tasso variabile con CAP, che passano da 0,7% a 19,1%, restano marginali le altre tipologie di mutuo.

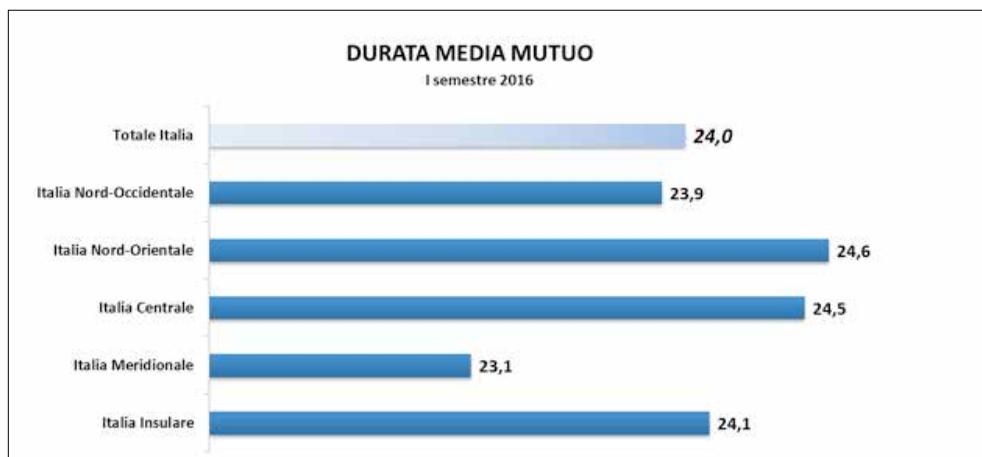
Mutuo: un impegno di 24 anni a tasso fisso



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

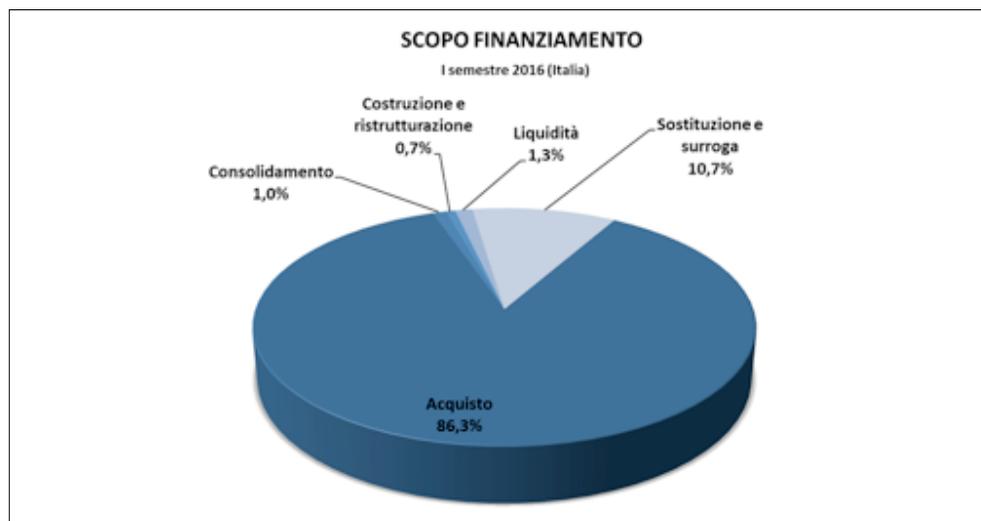
A livello nazionale la durata media del mutuo è stata di 24 anni, in leggera diminuzione rispetto a un anno fa. Analizzando le macroaree italiane risulta che nel Nord-Est e nel Centro Italia i mutui hanno una durata più elevata, il Nord-Ovest e le Isole si mantengono nella media nazionale, mentre al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

Ragionando per fasce di durata, emerge che a livello nazionale il 69,1% dei mutui ha una durata compresa tra 21 e 30 anni e il 30,7% 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.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

L'acquisto è, come logico aspettarsi, la motivazione principale per la quale si sottoscrive un mutuo e rappresenta l'86,3% del totale delle richieste, mentre chi opta per la sostituzione o la surroga incide solo per il 10,7%. Le operazioni di consolidamento dei debiti costituiscono l'1%, chi invece fa ricorso al finanziamento per ottenere maggiore liquidità rappresenta l'1,3% del totale.



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su dati interni

Conclusioni

Per ottenere un mutuo gli elementi più importanti sono la capacità di reddito e la stabilità del posto di lavoro. In particolare per i giovani richiedenti gli istituti chiedono quasi sempre la garanzia dei genitori. Un altro elemento significativo è la capacità di risparmio del richiedente.

Maggiore è il capitale apportato all'operazione, più interessante diventa la prospettiva di autorizzazione della richiesta di mutuo da parte della banca. Generalmente, infatti, la percentuale massima di mutuo che viene concessa dalla banca non supera l'80% del valore di perizia dell'immobile.

Al fine di tutelare il richiedente è sempre opportuno abbinare al mutuo una polizza assicurativa, per esempio contro la perdita del posto di lavoro o una polizza vita. Questi elementi infatti sono molto graditi dagli istituti e possono in alcuni casi agevolare le delibera del mutuo.

In conclusione, possiamo affermare che la domanda di credito nel 2017 rimarrà sempre condizionata dal clima di fiducia delle famiglie e dall'andamento del mercato del lavoro.

L'offerta bancaria sarà interessante anche per tutto il 2017 e i tassi rimarranno bassi a lungo per effetto della riduzione degli spread e degli interventi della BCE che continuerà a supportare i finanziamenti a imprese e famiglie.

Il 2016 si è chiuso con un aumento delle erogazioni rispetto a quanto rilevato nel 2015, anche per effetto della significativa crescita dei finanziamenti di surroga.

Il 2017 dovrebbe continuare a crescere in modo più contenuto rispetto al 2016.

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 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 pre-stabilite 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. 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.

È un prestito riservato esclusivamente ai lavoratori dipendenti pubblici e privati. 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 appli-

cabile 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:

- **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.

- **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, dall'altro 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.

BENVENUTA

Casa



ogni agenzia ha un proprio titolare ed è autonoma



La tranquillità di fare centro

tecnocasa.it

CF Sei Coperto TC: uno strumento a difesa del tuo reddito.



L'inverno è alle porte: guardare un bambino avvolto in un piumone, per quanto dolce possa essere l'immagine, ci fa pensare con nostalgia all'estate. Eppure anche con il freddo è possibile "essere coperti" proprio per vivere serenamente il periodo più difficile e lungo dell'anno. Come?

Il Gruppo CF Assicurazioni, di cui Tecnocasa è l'azionista di maggioranza, propone CF Sei Coperto TC, la soluzione assicurativa creata per tutelare la serenità economica della persona e della famiglia in caso di eventi imprevisti.

CF Sei Coperto TC offre un indennizzo per far fronte agli impegni economici del momento in caso di:

1. Inabilità Temporanea totale da infortunio o malattia
2. Perdita involontaria dell'impiego
3. Morte da infortunio (garanzia opzionale)

La versione Vita del prodotto offre un capitale in caso di premorienza o grave invalidità permanente.

I vantaggi dei prodotti sono:

- Semplice da comprendere e da abbinare: Pacchetti Predefiniti
- Possibilità di aggiungere la Garanzia Opzionale Morte da Infortuni oppure la parte vita separatamente
- Doppia copertura con un unico contratto: stesso capitale riconosciuto sia in caso di morte che per invalidità permanente grave da infortunio e malattia
- Capitale costante
- Nessuna differenziazione fumatore/non fumatore
- Detraibilità ai fini fiscali (19% con il massimo di 530€)

Sei Coperto TC... un sostegno importante per progettare un futuro più sereno!

Di seguito, un esempio di costo del prodotto CF Sei Coperto TC:

GARANZIE	Indennizzo mensile	Premio Durata Anni 5	Premio Durata Anni 10
ITT+PII	€ 375	€ 990	€ 1.980
ITT+PII	€ 500	€ 1.320	€ 2.640
ITT+PII	€ 750	€ 1.980	€ 3.960
ITT+PII	€ 900	€ 2.365	€ 4.730
ITT+PII	€ 1.125	€ 2.970	€ 5.940

Ad esempio, se perdi il lavoro hai diritto a 10 indennizzi; la polizza però non si esaurisce con il pagamento dell'evento ma continua a coprire per tutta la durata della polizza, quindi puoi contare su un importante supporto anche nel caso in cui dovessi perdere nuovamente il lavoro.

E se preferisci una protezione ancor più completa puoi inserire la garanzia

Morte da Infortunio:

GARANZIE	Somma Assicurata	Premio Durata Anni 5	Premio Durata Anni 10
Morte da Infortunio	€ 25.000	€ 82,50	€ 165
Morte da Infortunio	€ 50.000	€ 165	€ 330
Morte da Infortunio	€ 100.000	€ 330	€ 660
Morte da Infortunio	€ 150.000	€ 495	€ 990

Esempi di costo del prodotto Vita:

Premi Medi di Tariffa €		Durata contrattuale		
		5	10	15
18-50 anni	€ 25.000	€ 499 Premi	€ 1.171	€ 2.110
	€ 50.000	€ 997	€ 2.341	€ 4.221
	€ 100.000	€ 1.994	€ 4.682	€ 8.441
	€ 150.000	€ 2.991	€ 7.023	€ 12.662
	€ 200.000	€ 3.988	€ 9.364	€ 16.882
51-60 anni	€ 25.000	€ 2.254	€ 5.349	€ 9.528
	€ 50.000	€ 4.508	€ 10.698	€ 19.057
	€ 100.000	€ 9.015	€ 21.395	€ 38.113
	€ 150.000	€ 13.523	€ 32.093	€ 57.170
	€ 200.000	€ 18.030	€ 42.790	€ 76.226

Per informazioni è possibile rivolgersi direttamente alle agenzie Kiron ed Epicas del Gruppo Tecnocasa.



CF SEI COPERTO TC



Casa
e Reddito

CF SEI COPERTO TC: quando è importante “coprirsi”!

Le garanzie a copertura sono:

1. Decesso dell'Assicurato
2. Invalidità totale e permanente da infortunio o malattia

Finalità di protezione del reddito.
Semplici pacchetti predefiniti, con possibilità di scelta di diverse combinazioni.

Il prodotto è detraibile ai fini Irpef del 19% dall'imposta sul reddito dichiarato dal contraente, con il limite di € 530.

CF SEI COPERTO TC
una scelta per sentirsi “coperti”...e al caldo!

**Informati nel tuo interesse
e della tua famiglia**



800 699 670
www.cfassicurazioni.com