

— edizione
2019

CASA TREND

ANALISI DEL MERCATO
IMMOBILIARE E CREDITIZIO
ITALIANO



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

tecnocasa.it

Prefazione

Nel 2019 il mercato immobiliare italiano ha dato ulteriori segnali di ripresa dei valori e dei volumi restituendo così fiducia a potenziali acquirenti ed investitori sempre più interessati alla casa, grazie anche ad un comparto creditizio decisamente favorevole.

Per questo motivo, come Gruppo Tecnocasa, riteniamo importante mettere a disposizione di chi si muove sul mercato immobiliare il nostro patrimonio informativo, al fine di promuovere e diffondere una vera e propria “cultura” del dato.

La presenza di una rete capillare, di professionisti preparati e di strumenti adeguati ci consente di delineare un quadro attendibile del settore immobiliare e creditizio nazionale.

All'interno della pubblicazione, giunta alla sua quattordicesima edizione, è possibile trovare il trend dei prezzi, delle compravendite, dei canoni di locazione, della domanda e dell'offerta immobiliare.

Si forniscono, inoltre, previsioni sui valori delle abitazioni ed una breve analisi socio – demografica delle compravendite e delle locazioni, uno spaccato della rivalutazione degli immobili dal 1998 ad oggi, una panoramica sintetica sulla casa vacanza per finire poi con l'analisi degli stipendi necessari per acquistare casa.

Si 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 prodotto.

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	5
Tempi di vendita	7
Analisi socio demografica - compravendite	8
Domanda immobiliare e disponibilità di spesa	10
Analisi dell'offerta immobiliare	12
Il mercato delle locazioni residenziali	12
Analisi socio demografica - locazioni	14
Previsioni	15
L'investimento immobiliare	15
Il mercato immobiliare turistico	17
Annualità per comprare casa	18
Il mercato dei mutui per l'acquisto dell'abitazione in Italia	20
Lo stock dei mutui in essere	21
Volumi erogati nelle regioni	23
Importo medio di mutuo	24
I tassi d'interesse	24
Caratteristiche e tendenze di chi ha sottoscritto un mutuo ipotecario: chi sono e cosa vogliono	25
Conclusioni	27
I prodotti del credito	30
I prodotti del credito al consumo	31
Il taeg	31
La trasparenza	32
I prodotti di tutela del credito: le assicurazioni	33
Il nuovo modello di consulenza del credito	33

IL MERCATO IMMOBILIARE RESIDENZIALE IN ITALIA

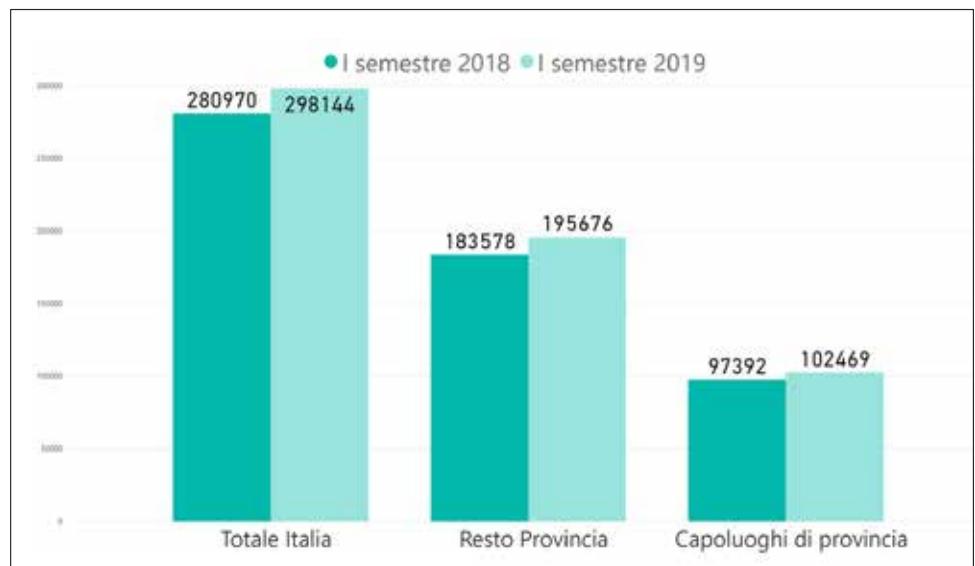
Continuano ad arrivare segnali positivi del mercato immobiliare residenziale italiano: le compravendite sono in aumento, i prezzi in ripresa nelle grandi città così come i canoni di locazione, nonostante un quadro economico debole. Infatti per il 2019 si attende una crescita del Pil dello 0,1%, mentre l'inflazione al consumo è salita lievemente: 0,4% a settembre 2019. Segnali di lieve miglioramento sul fronte lavoro con il tasso di disoccupazione che scende al 9,7% e la disoccupazione giovanile che si ridimensiona.

Gli ultimi dati sulla fiducia di imprese e famiglie ad agosto sono in calo ma non sembra essere tramontata la fiducia nel mattone che torna ad interessare gli italiani grazie ai bassi tassi di interesse sui mutui, ai prezzi delle abitazioni ormai a livelli minimi e ad una rinnovata fiducia. Secondo "L'indagine sul risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani" realizzata dal Centro Einaudi il 77% degli intervistati ritiene ancora l'immobile un buon investimento. Tutto questo ha determinato un aumento delle compravendite.

Andamento delle compravendite

Nel primo semestre del 2019 le compravendite residenziali in Italia sono state 298.144, con un incremento del 6,1% rispetto allo stesso periodo dell'anno 2018. Se si distingue tra comuni capoluogo e resto della provincia si vede un comportamento analogo: i capoluoghi di provincia hanno registrato un incremento del 5,2%, mentre nel resto della provincia l'aumento è stato del 6,6%.

COMPRAVENDITE I SEMESTRE 2018 – I SEMESTRE 2019 CAPOLUOGHI DI PROVINCIA E RESTO DELLA PROVINCIA

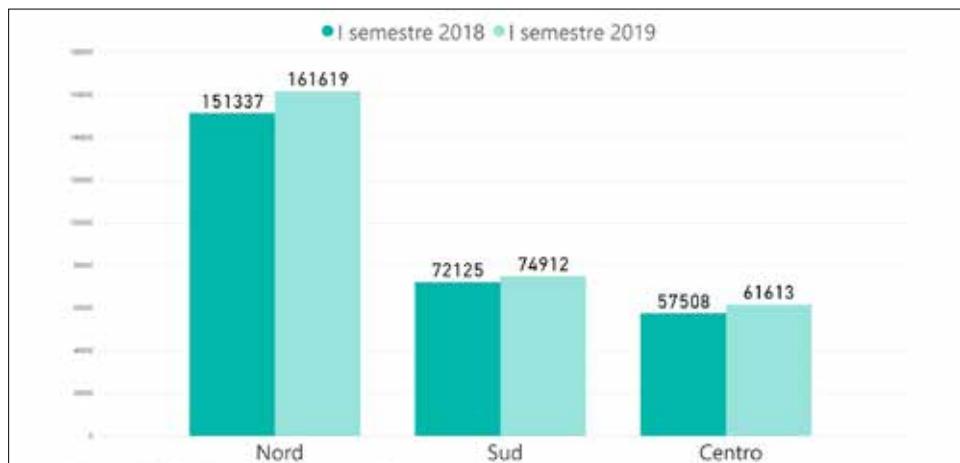


Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Agenzia delle Entrate

L'analisi delle compravendite per aree geografiche evidenzia un comportamento diverso (+6,8% al Nord, +7,1% al Centro e +3,9% al Sud) con il Sud Italia che registra una crescita contenuta.

Compravendite in
aumento

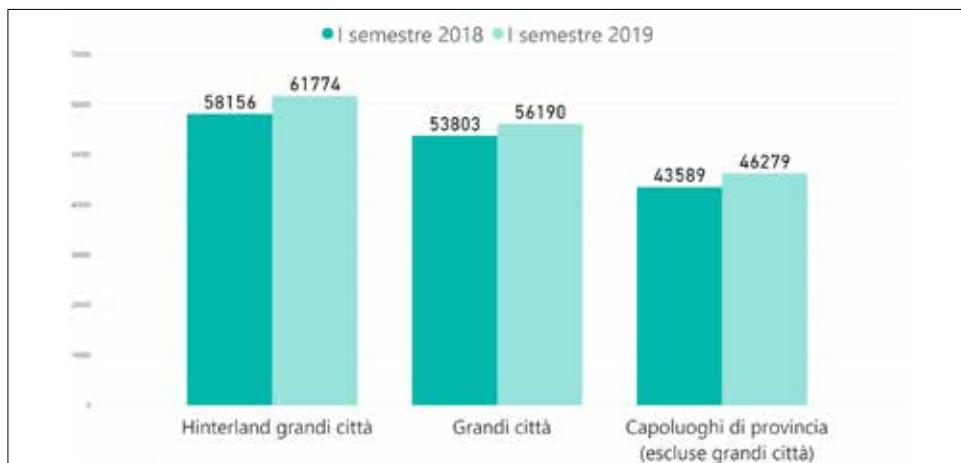
COMPRAVENDITE NORD, CENTRO E SUD



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Raggruppando le compravendite per grandi città, capoluoghi di provincia ed hinterland delle grandi città si registra un incremento delle transazioni del 4,4% nelle grandi città e del 6,2% nel loro hinterland e nei capoluoghi di provincia.

COMPRAVENDITE I SEMESTRE 2018 – I SEMESTRE 2019 GRANDI CITTÀ', HINTERLAND DELLE GRANDI CITTÀ' E CAPOLUOGHI DI PROVINCIA



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Agenzia delle Entrate

Andamento delle quotazioni

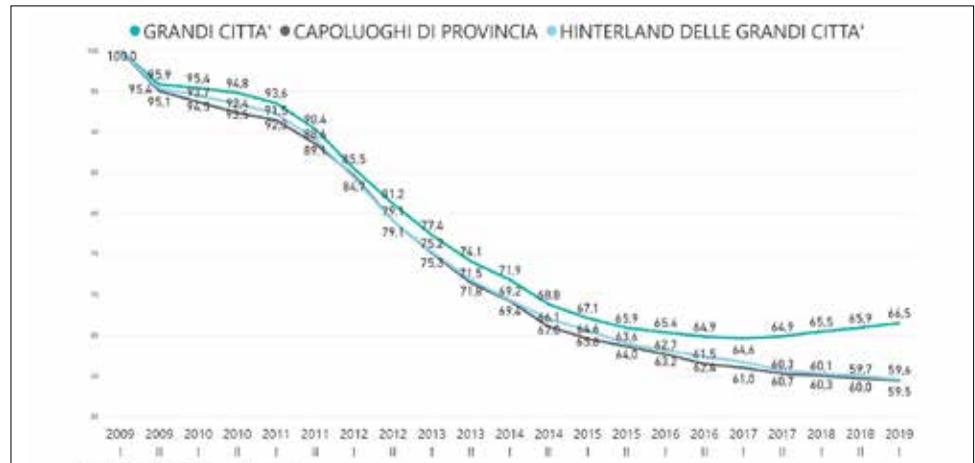
Nel primo semestre del 2019 le quotazioni immobiliari nelle grandi città sono in aumento dello 0,9%, a conferma quindi di un'uscita dal sentiero di ribasso imboccato nel secondo semestre del 2007.

(Le analisi su prezzi e canoni di locazione sono basate su oltre 83 mila dati raccolti attraverso le agenzie del Gruppo Tecnocasa).

Il centro Italia cresce di più

Hinterland delle grandi città in ripresa

VARIAZIONE PERCENTUALE DEI PREZZI DIMENSIONE URBANA



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Continua quindi la ripresa dei valori, iniziata nel secondo semestre 2017, in particolare nelle grandi città.

Gli aumenti dei prezzi più importanti sono stati registrati a Milano (+5,7%) e Bologna (+5,6%), seguite da Firenze (+1,8%), Verona (+1,2%) e Napoli (+0,3%). Le città che hanno registrato la contrazione dei prezzi più elevata sono state Bari e Genova rispettivamente con -2,3% e -2,2%.

Variazioni percentuali dei prezzi nelle grandi città

Città	Sei mesi	1 anno	2 anni
Bari	-2,3	-3,3	-2,8
Bologna	5,6	12,1	21,8
Firenze	1,8	2,8	6,1
Genova	-2,2	-5,0	-8,7
Milano	5,7	10,4	17,4
Napoli	0,3	0,8	2,1
Palermo	-0,1	-1,8	-2,0
Roma	-0,9	-1,9	-4,1
Torino	-0,4	-0,4	-2,4
Verona	1,2	3,0	4,6

L'andamento delle metropoli, suddividendo tra aree periferiche, semicentrali e centrali evidenzia un risultato migliore soprattutto per queste ultime anche se si segnalano miglioramenti per le aree periferiche e per quelle semicentrali dove si registra un aumento dei prezzi.

Le zone centrali, ancora una volta, hanno registrato un migliore risultato grazie alle top location, agli immobili di prestigio e, in parte, grazie agli investitori che hanno puntato proprio sui centri, in particolare in città come Roma, Milano, Verona e Firenze dove è sempre più presente la componente di acquisto ad uso investimento con finalità turistiche.

In particolare, dal secondo semestre 2007, anno di inizio della crisi immobiliare, al primo

Continuano a crescere i prezzi nelle grandi città

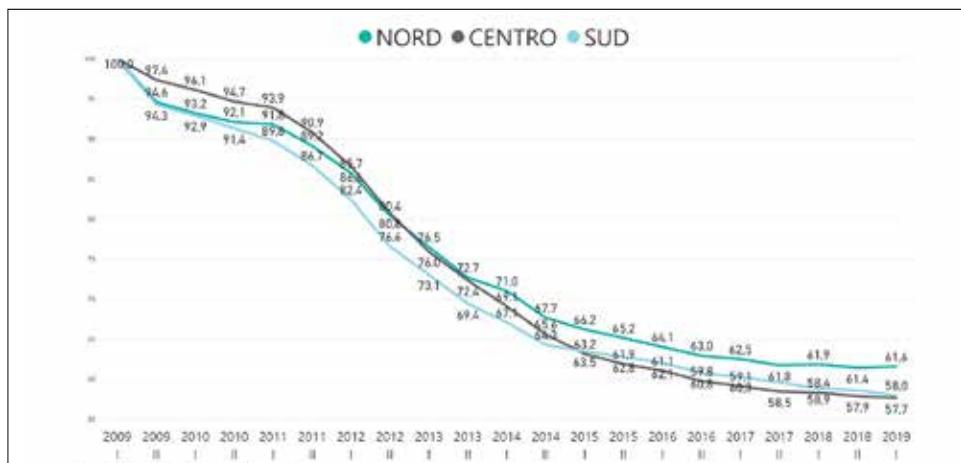
semestre 2019 gli immobili posizionati nel centro di Milano hanno recuperato il 6,2% del valore, quelli nel centro di Firenze il 3,0%.

Le zone periferiche hanno sofferto maggiormente sia per la bassa qualità degli immobili offerti sia per la minore disponibilità di spesa espressa da coloro che desiderano acquistare qui e che, spesso, devono ricorrere al mutuo. Si inizia a vedere una ripresa di queste realtà dovute al fatto che i prezzi nelle aree centrali stanno risalendo.

L'analisi per profilo dimensionale vede le grandi città chiudere con +0,9%, i capoluoghi di provincia segnalano un ribasso dello 0,4%, il loro hinterland di -0,8%. Prezzi in ripresa nei comuni dell'hinterland di Bologna e Verona. Stabili i valori in provincia di Milano.

L'analisi per aree geografiche evidenzia un aumento dei prezzi per le località del Nord (+0,3%), una diminuzione per le località del Sud Italia (-1,1%) e del Centro Italia (-0,4%).

VARIAZIONE PERCENTUALE DEI PREZZI AREA GEOGRAFICA



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Nel primo semestre del 2019 gli operatori immobiliari hanno registrato, ancora una volta, una maggiore decisione e determinazione nell'acquisto della casa, non solo per l'abitazione principale ma anche per la casa ad uso investimento. Gli istituti di credito, più disponibili ad erogare, hanno infuso fiducia a chi ha intenzione di comprare lasciando una situazione di affitto. La disponibilità di un capitale iniziale resta comunque fondamentale. Importante per la ripresa del mercato anche l'apporto degli investitori che sono tornati a credere nel mattone e ad investire. I dati sulle compravendite realizzate dalle nostre agenzie, infatti, evidenziano, a livello nazionale, una percentuale di investimento pari al 17,9%.

Tempi di vendita

I tempi di vendita continuano a diminuire, segnale questo che il mercato immobiliare si sta velocizzando. Tra le motivazioni il prezzo dell'immobile in vendita in linea con la disponibilità di spesa dei potenziali acquirenti e, soprattutto nelle metropoli, l'offerta in diminuzione che ha velocizzato le decisioni di acquisto. Sono state prese in considerazione le grandi città, i rispettivi hinterland e i capoluoghi di provincia a Luglio 2019. Gli ultimi dati dicono che, nelle grandi città, le tempistiche di vendita sono di 122 giorni contro 136 giorni registrati un anno fa.

Le periferie delle metropoli si riprendono

Le regioni del nord Italia segnalano un leggero aumento dei prezzi

I tempi di vendita si accorciano ancora

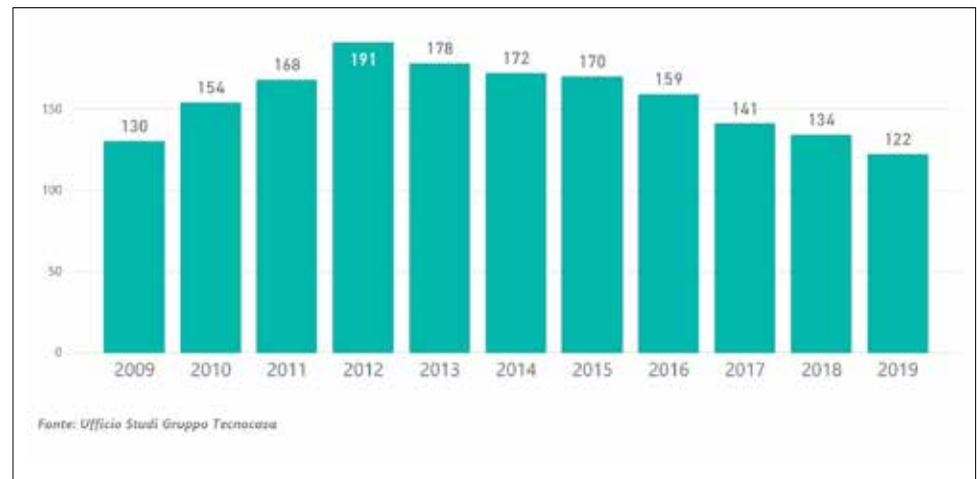
I tempi di vendita nei capoluoghi di provincia hanno una media di 152 giorni contro i 156 di un anno fa ed, infine, i comuni dell'hinterland delle metropoli che hanno fatto registrare 158 giorni, 6 in meno rispetto ad un anno fa.

Tra le grandi città i tempi di vendita maggiori si registrano a Bari (186 gg) e Genova (144 gg). "Più veloci" Bologna (85 gg) e Milano (87 gg), le due realtà in cui i prezzi sono cresciuti maggiormente in questa prima parte del 2019.

L'analisi dal 2010 ad oggi, limitata alle grandi città, evidenzia il picco nel 2012, l'anno peggiore per il mercato immobiliare in cui l'abbondante offerta e le banche più refrattarie ad erogare il credito dilatarono al massimo le tempistiche necessarie per chiudere le trattative immobiliari. Nel 2019 siamo vicini ai livelli del 2009 quando la crisi immobiliare era agli inizi.

La durata della permanenza dell'immobile sul mercato dipende da diversi fattori in particolare dall'offerta sul mercato e dalla qualità dell'abitazione. In caso di abbondante offerta o di una domanda non particolarmente vivace, come è successo nel periodo della crisi immobiliare, i tempi di vendita sono più lunghi. Quando il mercato diventa vivace, con domanda in aumento ed offerta in diminuzione, i tempi si accorciano perché chi cerca l'abitazione decide più velocemente, sempre che l'immobile presenti i requisiti ricercati e sia valutato al giusto prezzo.

TEMPI DI VENDITA GRANDI CITTA' 2009-2019



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Analisi socio demografica - compravendite

Dati interessanti sono emersi dall'analisi delle compravendite realizzate attraverso le agenzie del Gruppo Tecnocasa: il 76,6% ha interessato l'abitazione principale, il 17,9% la casa ad uso investimento ed il 5,5% la casa vacanza. Rispetto ad un anno fa la situazione è rimasta quasi invariata.

Gli acquisti ad uso investimento sono in progressiva crescita: negli ultimi cinque anni, infatti, si è passati dall'iniziale 16,3% all'attuale 17,9%.

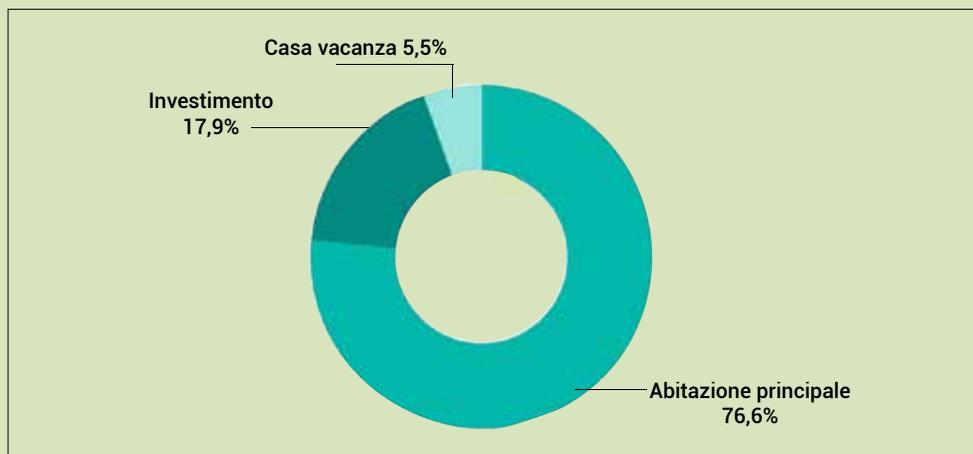
ACQUISTI PER INVESTIMENTO



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

La qualità immobiliare continua ad essere apprezzata soprattutto da coloro che hanno acquistato la prima casa: un lieve aumento dei prezzi, quasi sempre, è determinato dal volersi assicurare un immobile in buono stato, un piano alto e luminoso. Nelle realtà in cui il mercato immobiliare si è ripreso, anche gli immobili con caratteristiche che fino a qualche anno fa poco incontravano il favore degli acquirenti (piani alti senza ascensore, piani terra) sono stati comunque collocati sul mercato. Ad acquistarli soprattutto investitori che poi mettono a reddito l'abitazione. Sempre più importante, nella valutazione di cosa acquistare, 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 re pricing. Le tipologie di nuova costruzione hanno messo comunque a segno un recupero dei prezzi dello 0,8%.

MOTIVO ACQUISTO ITALIA I semestre 2019



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Interessante anche la fotografia sull'età degli acquirenti che registra la percentuale più elevata nella fascia di età compresa tra 35 e 44 anni (28,5%), sostanzialmente invariato rispetto ad un anno fa.

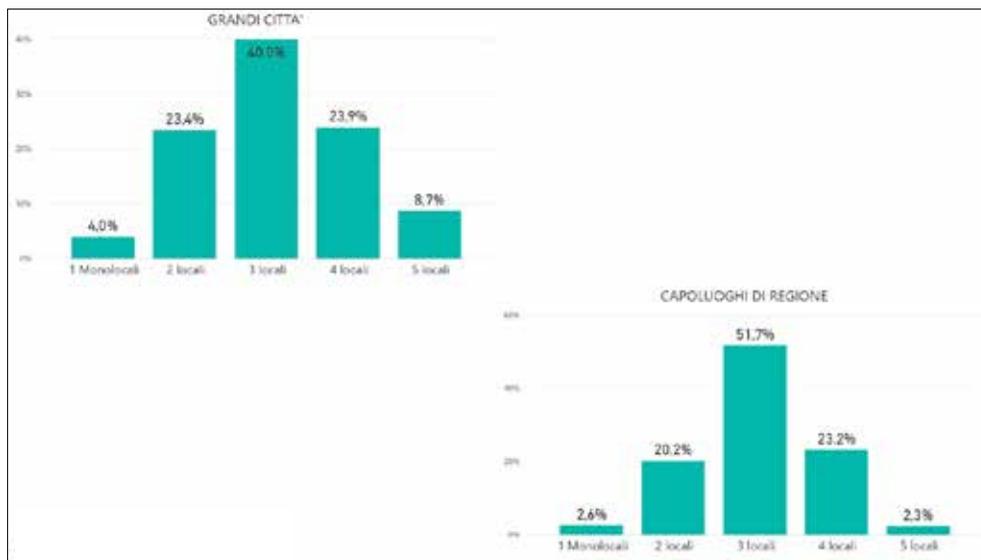
Relativamente allo stato civile degli acquirenti il 40,7% è rappresentato da coppie, il 30,6% da famiglie con figli, il 28,7% da single. Per quanto riguarda l'analisi delle compravendite dal lato dei venditori si rileva che il 41,3% di questi ha alienato l'immobile per migliorare la qualità abitativa, dato questo in aumento rispetto ad un anno fa quando la percentuale era decisamente più contenuta (32,9%). La diminuzione dei prezzi delle abitazioni è un incentivo a cambiare casa, in particolare a realizzare acquisti di sostituzione. Si contrae del 10,2% la percentuale di chi aliena per reperire liquidità. Il 13% vende l'immobile per trasferirsi altrove.

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%. A seguire il quattro locali che raccoglie il 23,9% delle preferenze ed il bilocale con il 23,4%. Rispetto a sei mesi fa, si nota un aumento della concentrazione sui tagli più grandi (quattro locali e cinque locali). Questo dato ben si sposa con quanto rilevato prima, ovvero che sul mercato si stanno muovendo in particolare coloro che realizzano un acquisto migliorativo e rientranti nella fascia di età medio-alta. Milano è l'unica, tra le grandi città, in cui il bilocale è la tipologia più ricercata e dove si registra un incremento maggiore della concentrazione delle richieste su monolocali e bilocali. Conseguenza, questo, dell'importante aumento dei prezzi nel capoluogo lombardo e del forte interesse degli investitori.

Nei capoluoghi di regione è il trilocale la tipologia preferita dai potenziali acquirenti, raccogliendo il 51,7% delle preferenze. Diminuisce la concentrazione dei bilocali.

ANALISI DELLA DOMANDA - TIPOLOGIE RICHIESTE



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

**Trilocale in vetta
alle richieste**

Abbiamo analizzato la disponibilità di spesa per l'acquisto della casa a Luglio 2019. Rispetto a sei mesi fa si registrano dei cambiamenti in linea con il trend che sta intraprendendo il mercato immobiliare. Infatti, aumenta la percentuale di chi destina un capitale più elevato all'acquisto della casa, anche in seguito alla ripresa dei prezzi che sta interessando alcune grandi città.

La maggiore concentrazione della disponibilità di spesa si rileva ancora nella fascia più bassa, fino a 119 mila € (26,9%). Segue con il 23,6% la fascia tra 120 e 169 mila € ed il 22,1% compresa tra 170 a 249 mila €.

Rispetto alla media delle grandi città si discostano:

-Roma e Milano dove la maggioranza delle richieste riguarda immobili dal valore compreso tra 250 e 349 mila €: 24,2% per Roma e 24% per Milano.

- Firenze e Bari con una maggiore concentrazione nella fascia compresa tra 170 e 249 mila €, rispettivamente con 36,3% e 27,2%. Segnaliamo però che a Bari il 27,1% delle richieste è concentrato nella fascia di spesa più bassa (da 120 a 169 mila €).

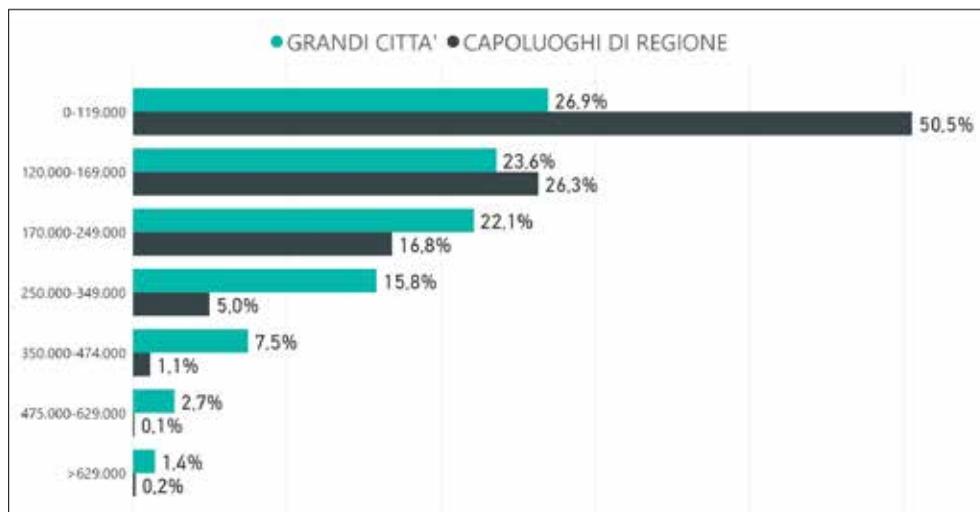
- Bologna dove incide maggiormente la fascia di spesa compresa tra 120 e 169 mila € con il 31,5%.

Nelle altre grandi città, Genova, Napoli, Palermo, Torino e Verona la disponibilità di spesa resta concentrata nella fascia di spesa inferiore a 120 mila €.

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 €

ANALISI DELLA DOMANDA – DISPONIBILITA' DI SPESA



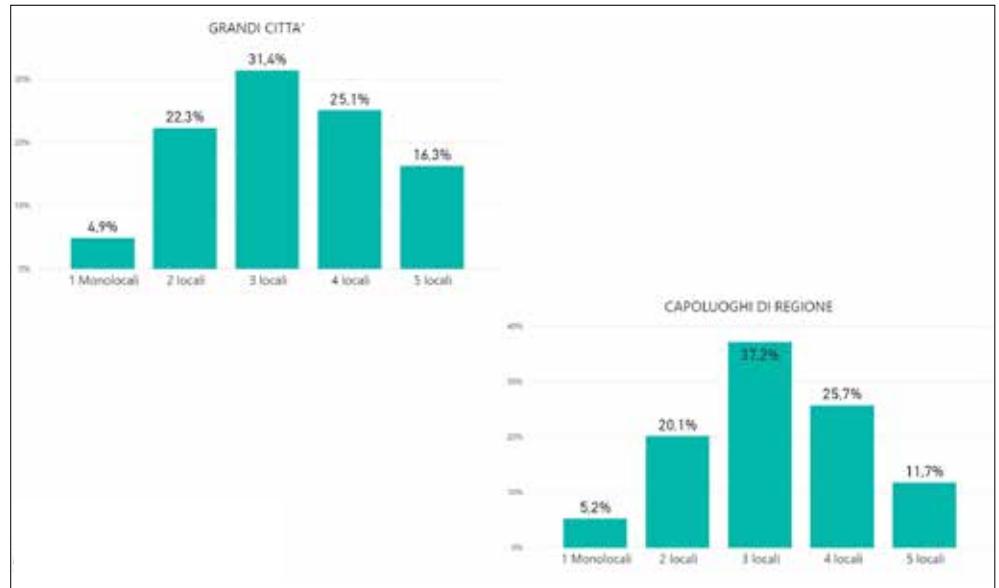
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

La disponibilità di spesa si concentra nella fascia più bassa

Analisi dell'offerta immobiliare

L'analisi dell'offerta evidenzia che nelle grandi città italiane la tipologia più presente è il trilocale, con la percentuale del 31,4%, a seguire il quattro locali con il 25,1% ed infine il bilocale con il 22,3%.

ANALISI DELL'OFFERTA



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

**Trilocale:
la tipologia più
presente sul
mercato**

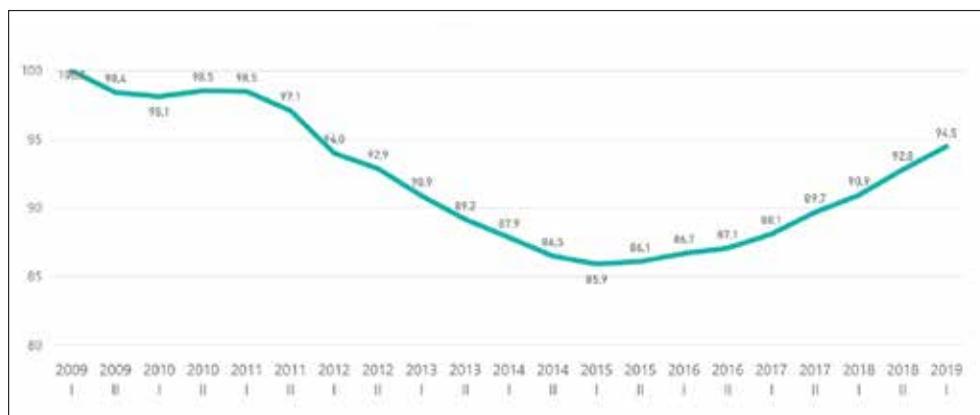
Il mercato delle nuove costruzioni sembra lentamente riprendersi sia con interventi su terreni edificabili ancora disponibili e sia attraverso interventi di rigenerazione dell'esistente. Quest'ultimo trend è più evidente soprattutto nelle grandi città dove gli spazi edificabili sono ridotti. Anche nelle realtà di provincia e nell' hinterland delle metropoli ripartono le iniziative residenziali e si sbloccano anche cantieri rimasti fermi in seguito alla crisi. In quest'ultimo caso gli immobili si vendono poi solo dopo un'attività di re -pricing. Chi si appresta a costruire, acquistando il terreno, realizza studi approfonditi su tecniche costruttive e materiali così da contenere i costi e, allo stesso tempo, rispondere alle esigenze di una clientela sempre più attenta. Questo perché nonostante ci sia molto interesse per le nuove costruzioni la variabile prezzo crea ancora distanza tra domanda ed offerta. Le stime sui permessi da costruire ritirati nel 2018 indicano un leggero incremento delle pratiche che avrebbero toccato quota 59 mila con un aumento del 5% rispetto al 2017 (fonte: Ance). Un'attenzione particolare alle nuove costruzioni che consentono risparmio energetico si registra in particolare nelle località turistiche dove l'abitazione è utilizzata solo parzialmente.

Il mercato delle locazioni residenziali

Nel primo semestre del 2019 i canoni di locazione delle grandi città sono in aumento: +2,3% per i monolocali, +1,8% per i bilocali e per i trilocali. Per la prima volta, in tutte le metropoli, si segnalano canoni in rialzo su tutte e tre le tipologie analizzate. Le realtà con l'aumento dei canoni più importante sono Bologna (+5,6%, +4,6% e +6,7%) e Milano (+6,1%, +4,2% e +5,3%). Tra le motivazioni, la riduzione dell'of-

ferta sul mercato dovuta sia alla crescita del fenomeno degli affitti turistici e sia alla volontà di diversi proprietari di vendere l'immobile approfittando della ripresa del mercato immobiliare. Infine, a determinare il rialzo dei valori, contribuisce anche il fatto che i potenziali locatari sono sempre più esigenti nella ricerca dell'immobile e si evidenzia una maggiore facilità di affitto per le soluzioni di "qualità", ben arredate, posizionate in zone servite e luminose. I proprietari stanno recependo queste istanze e la qualità dell'offerta abitativa in locazione è in miglioramento. Sempre alta l'attenzione ai costi condominiali.

VARIAZIONE PERCENTUALE DEI CANONI DI LOCAZIONE GRANDI CITTA' - BILOCALE



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

In forte aumento, rispetto ad un anno fa, la percentuale di chi opta per la locazione come scelta abitativa perché non vuole o non riesce ad acquistare: si passa da 61,4% a 71,4%. Si contrae la percentuale di chi sceglie la locazione per motivi di lavoro (da 36,1% a 25,9%), mentre sono in lieve aumento coloro che la praticano per motivi di studio (da 2,5% a 2,8%).

Milano ha la percentuale più alta di contratti stipulati da lavoratori fuori sede (51,4%), Torino primeggia tra chi cerca per motivi di studio (10,3%).

Anche in questo semestre si segnalano numerosi casi di persone che non riescono ad accedere al mercato del credito, primi fra tutti i giovani e i monoreddito; a questi si aggiungono poi gli studenti e i lavoratori fuori sede.

Il ribasso dei prezzi immobiliari e i mutui più vantaggiosi stanno spingendo verso l'acquisto della casa ma, nonostante questo, la domanda di locazione è sempre elevata, in particolare tra le fasce di età più giovane. Continua a funzionare il contratto a canone concordato, ora al 29,5%, trovando sempre più consensi tra proprietari ed inquilini. La percentuale più elevata di contratti a canone concordato si registra a Genova (82,3%), seguita da Verona (74,7%). Interessante il 63,1% registrato a Roma, dove questa tipologia contrattuale è in ascesa. Al capoluogo lombardo spetta la percentuale più elevata di chi ricorre al canone libero (84,1%).

L'analisi demografica di coloro che cercano casa in affitto ha evidenziato che il 41,9% ha un'età compresa tra 18 e 34 anni, il 40% è rappresentato da single. Tra le grandi città spetta a Milano il primato sui single (54,5%).

Le tipologie più affittate sono i bilocali (40,9%), a seguire il trilocale (35%).

I canoni di locazione crescono

Variazione percentuale canoni di locazione I sem19 rispetto al II sem18.

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

Canoni medi mensili

Città	Monolocale	Bilocale	Trilocale
Bari	300	425	530
Bologna	550	650	800
Firenze	530	650	770
Genova	275	350	450
Milano	625	825	1050
Napoli	400	550	720
Palermo	275	370	470
Roma	580	750	920
Torino	275	380	500
Verona	380	500	575

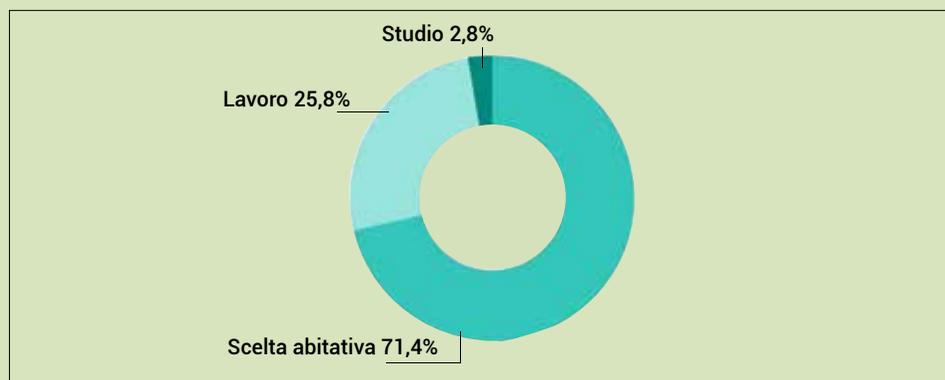
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

**Milano la città
più costosa**

Analisi socio demografica - locazioni

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

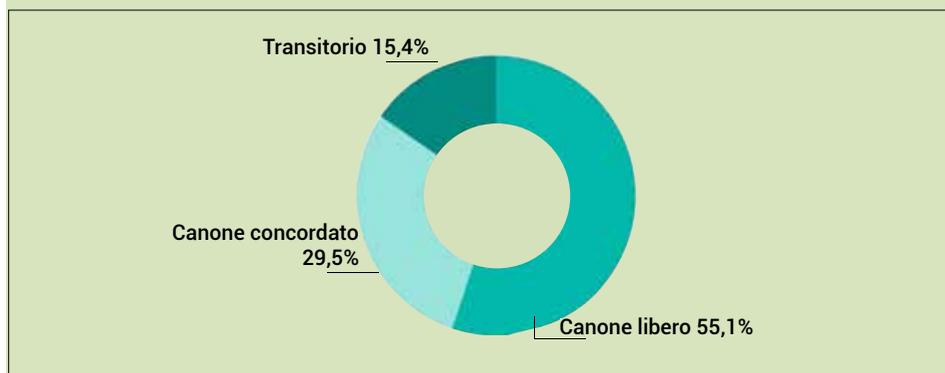
MOTIVO LOCAZIONE ITALIA I semestre 2019



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

TIPOLOGIA CONTRATTO DI LOCAZIONE

ITALIA I semestre 2019



Avanza il contratto a canone concordato

Previsioni

Le previsioni per il 2019 sono ancora positive con un aumento dei prezzi tra 1% e 3% nelle grandi città. Le compravendite per il 2019 non si discosteranno dai volumi a cui si sono chiuse nel 2018, fermo restando che le condizioni del mercato del credito restino quelle attuali.

Previsioni 2019

Città	Variazioni percentuali dei prezzi (Previsioni 2019)
Bari	Da -4% a -2%
Bologna	Da +9% a 11%
Firenze	Da +2% a +4%
Genova	Da -5% a -3%
Milano	Da +9% a +11%
Napoli	Da 0% a +2%
Palermo	Da 0% a 2%
Roma	Da -2% a 0%
Torino	Da -2% a 0%
Verona	Da +1% a +3%
Nazionale	Da +1% a +3%

Previsioni di rialzo dei prezzi

L'INVESTIMENTO IMMOBILIARE

Gli ultimi dati emersi dalle compravendite realizzate dalle agenzie affiliate del Gruppo Tecnocasa rilevano una sostanziale tenuta di quelle 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 2019 limitando l'esame alle grandi città italiane risulta una rivalutazione del 37,4%: quella che si è rivalutata maggiormente è stata Milano con l'85,3%, seguita da Firenze con il 66,6% e Napoli con 62,4%.

Dal 2007 ad oggi, ossia nella fase discendente del mercato a livello nazionale, si registra una diminuzione dei valori immobiliari del 38,6%.

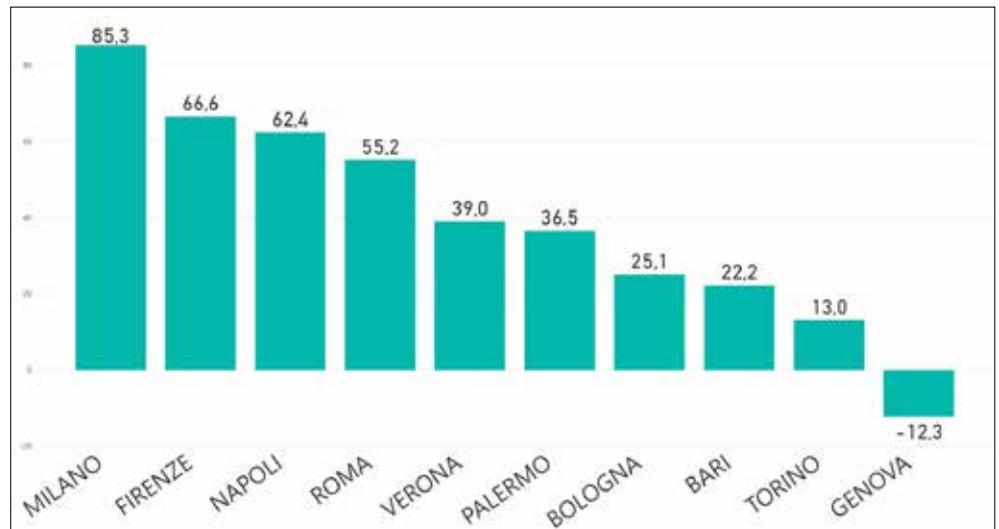
La città dove gli immobili hanno perso maggiormente valore è stata Genova -57,4%, Milano quella in cui hanno ceduto meno (-14,5%).

Dal 1998 al primo semestre 2019 le abitazioni nei capoluoghi di provincia hanno perso lo 0,3% mentre nell'hinterland delle grandi città la rivalutazione è stata soltanto del 7,8%. La differenza di trend, rispetto alle grandi città, è attribuibile anche al fatto che, dalla fine degli anni '90 agli inizi del 2000, molte nuove costruzioni messe in cantiere hanno calmierato 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 (+16,6%). Dal secondo semestre 2007 ad oggi la perdita di valore nelle diverse realtà territoriali è stata abbastanza vicina: -38,6% per le metropoli, -44,6% per i capoluoghi di provincia e -44,2% per il loro hinterland.

La diminuzione dei prezzi dal secondo semestre del 2007 è stata più forte per le località del Centro Italia e del Sud Italia rispettivamente con (-47,2%) e (-45,1%). Migliore la performance delle città del Nord Italia con -42,7%.

ANDAMENTO PERCENTUALE DEI PREZZI DEGLI IMMOBILI DAL I SEMESTRE 1998 AL I SEMESTRE 2019



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Nel primo semestre del 2019 il rendimento annuo lordo di un bilocale di 65 mq nelle metropoli italiane si è attestato intorno al 5,0%.

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

IL MERCATO IMMOBILIARE TURISTICO

Nella prima parte del 2019 gli immobili turistici hanno visto prezzi ancora in diminuzione rispetto al semestre precedente: -0,1% il ribasso nelle località di mare, -1,9% quelle di montagna e -0,2% quelle del lago.

MARE: le performance migliori per la prima parte dell'anno spettano al Veneto (+3,8%), alla Calabria (+2,1%) e alla Campania (+1,3%). In lieve ribasso i valori delle località di mare di Lazio (-1,9%), Sardegna e Puglia (-0,6%). Si conferma la presenza di acquirenti stranieri, in particolare in Liguria, in Sicilia ed in Campania.

LAGO: le quotazioni delle abitazioni nelle principali località lacustri italiane sono in diminuzione dello 0,2%. Le località sul lago di Garda sono sostanzialmente stabili (+0,4%): la sponda bresciana chiude con prezzi stabili, +0,9% il rialzo dei prezzi sulla sponda veronese.

Per le tipologie ubicate sul lago di Garda si conferma l'interesse all'acquisto da parte dei turisti tedeschi mentre cresce l'interesse anche da parte di stranieri per il lago d'Iseo che chiude i primi sei mesi dell'anno con una diminuzione dei valori dell'1,7%.

MONTAGNA: diminuiscono dell'1,9 % i prezzi immobiliari nelle località montane. La contrazione più forte si è avuta in Abruzzo (-6,3%), a seguire la Valle d'Aosta con -2,4%. In Piemonte i prezzi si ridimensionano dell'1,0%. Stabili i prezzi in Trentino Alto Adige.

TREND VARIAZIONE % PREZZI	2009 - I sem 2019
Mare	-37,4%
Lago	-25,6%
Montagna	-34,4%

Profilo socio-demografico

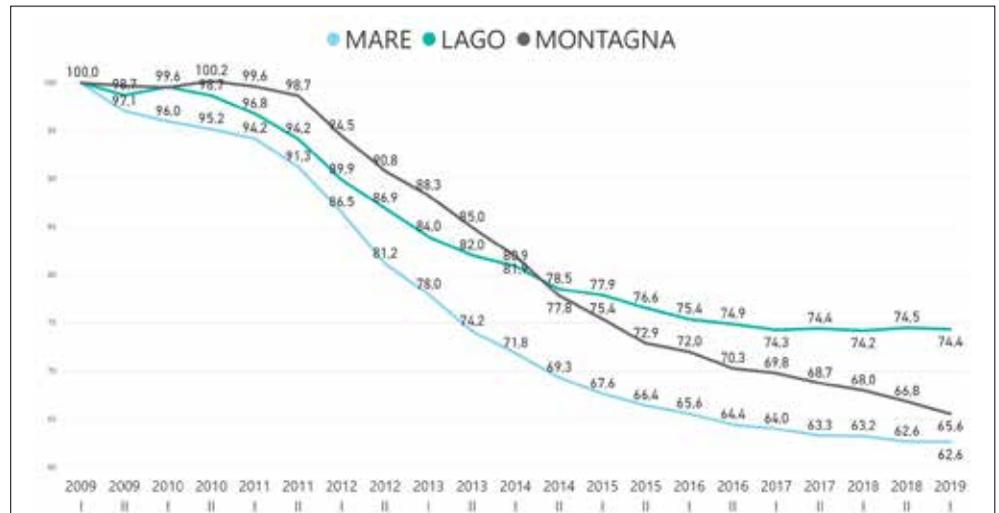
L'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa ha analizzato le compravendite, aventi ad oggetto la casa vacanza intermedie dalle reti Tecnocasa e Tecnorete nel primo semestre del 2019 ed ha tracciato il profilo dell'acquirente tipo e il taglio preferito.

La tipologia preferita da chi acquista una casa vacanza è il trilocale con il 35,0% delle compravendite, seguita dalle soluzioni indipendenti e semindipendenti con il 25,9% delle scelte. Bene anche il bilocale che rappresenta il 25,3% delle transazioni. Anche un anno fa, nel primo semestre del 2018, erano state rilevate percentuali simili.

Ad acquistare la casa vacanza sono soprattutto persone d'età compresa tra 45 e 54 anni (29,5%), a seguire chi ha tra 55 e 64 anni (27,7%) e tra 35 e 44 anni (20,1%).

Comprano soprattutto coppie (49,7%) e famiglie (35,3%). Percentuali simili si registravano anche nel primo semestre del 2018.

VARIAZIONE PERCENTUALE DEI PREZZI LOCALITÀ TURISTICHE



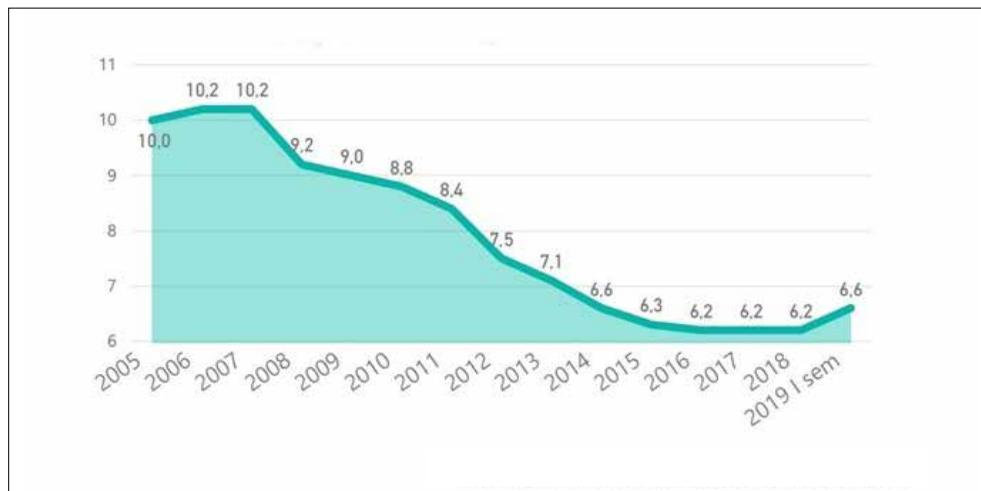
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

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 6,6 annualità di stipendio per comprare casa, 0,4 in più di quante ne servivano l'anno scorso. Milano è la città dove occorrono più annualità, 10,2%. Rispetto ad un anno fa supera Roma che scivola al secondo posto, con 9,5 annualità. Il rialzo costante dei prezzi a Milano, con tassi di crescita superiori alla media la pone in cima alle città più costose d'Italia. Al terzo posto Firenze con 9 annualità. La città dove servono meno annualità di stipendio è Palermo (3,7).

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 9 annualità nel 2009 alle 6,6 nel primo semestre del 2019. In questo lasso temporale per comprare casa a Roma occorrono 4,1 annualità in meno, a Milano 2,3 annualità in meno. Bologna e Verona sono le città in cui, nell'orizzonte temporale considerato, il numero di annualità necessario è diminuito meno (-1,3).

ANNUALITA' PER COMPRARE CASA



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su dati interni e ISTAT

Città	Annualità per comprare casa	
	I sem 2019	2009
Bari	4,9	8,0
Bologna	7,6	8,9
Firenze	9,0	10,8
Genova	3,9	6,8
Milano	10,2	12,5
Napoli	7,5	10,2
Palermo	3,7	5,9
Roma	9,5	13,6
Torino	4,8	7,1
Verona	4,8	6,1
Nazionale	6,6	9,0

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 2019, 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.

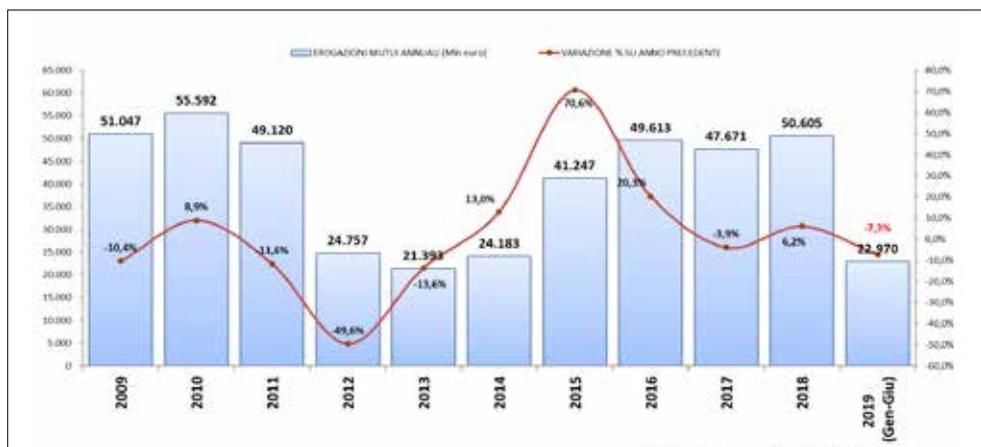
Lieve contrazione
delle erogazioni

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 anche se nei primi sei mesi del 2019 si registra un calo. Le famiglie italiane hanno ricevuto finanziamenti per l'acquisto dell'abitazione per **22.970** milioni di euro nel **primo semestre 2019**. Rispetto allo stesso periodo del 2018 si registra una contrazione delle erogazioni pari a **-7,3%**, **per un controvalore** di 1.819 milioni di €.

EROGAZIONI ANNUALI IN ITALIA

Prestiti per l'acquisto di abitazioni a famiglie consumatrici

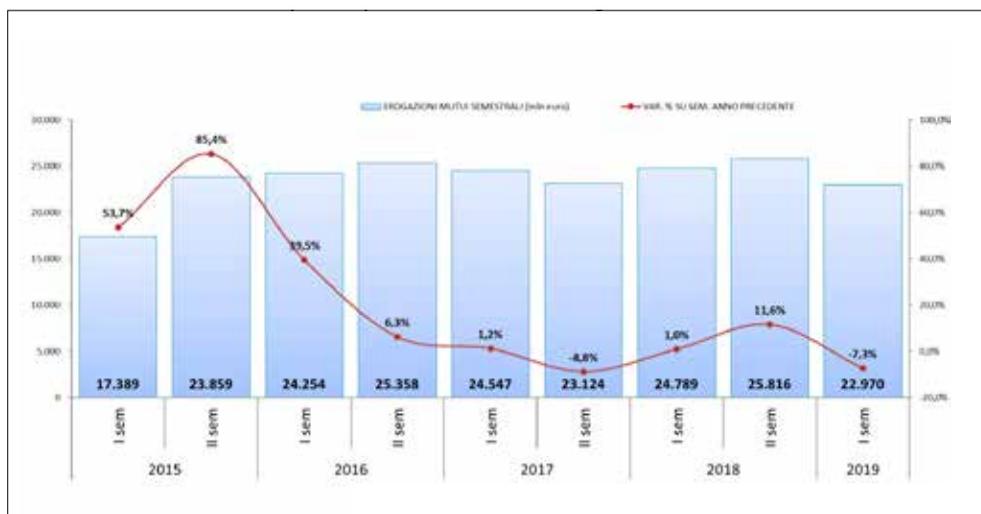


Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

È quanto emerge dai dati riportati nel report "Banche e istituzioni finanziarie" pubblicato da Banca d'Italia a fine Settembre.

EROGAZIONI SEMESTRALI IN ITALIA

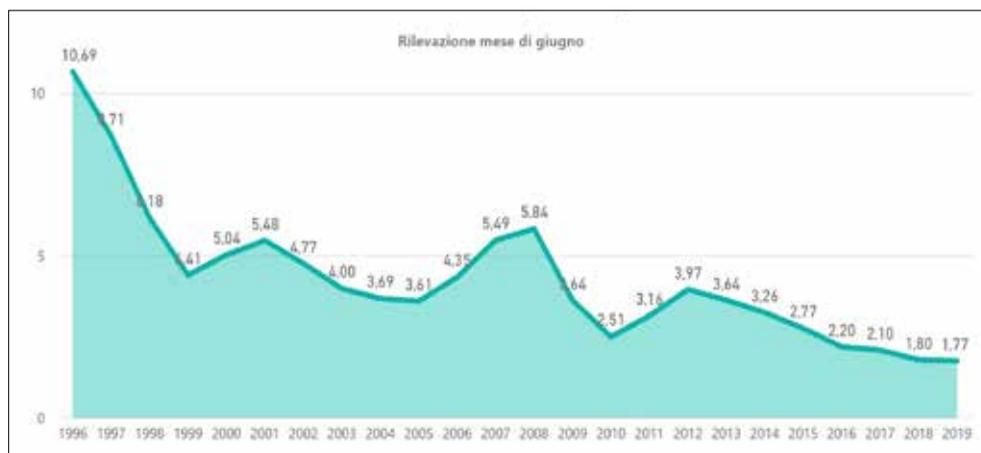
Prestiti per l'acquisto di abitazioni a famiglie consumatrici



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

ANDAMENTO TASSO MEDIO PER ACQUISTO ABITAZIONI

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 quasi a quota 1,77%.



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

Lo stock dei mutui in essere

L'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa ha analizzato i dati di Banca d'Italia relativi allo stock di mutui in essere concessi alle famiglie italiane per l'acquisto dell'abitazione. Tracciandone anche il trend storico è emerso che nel secondo trimestre 2019 si è registrato uno stock pari a 327.199 milioni di euro. Le consistenze dunque continuano a crescere: sono aumentate del 2,8% nell'ultimo anno e nell'ultimo trimestre dello 0,78% raggiungendo il livello più elevato da quando la crisi del mattone è iniziata. Alla luce dei favorevoli tassi di mercato con cui sono stati collocati i finanziamenti durante l'ultimo triennio, lo stock è in buona parte costituito da finanziamenti a tasso fisso o variabile con CAP, il che presuppone un minor rischio sia in capo alle famiglie che in capo agli istituti eroganti.

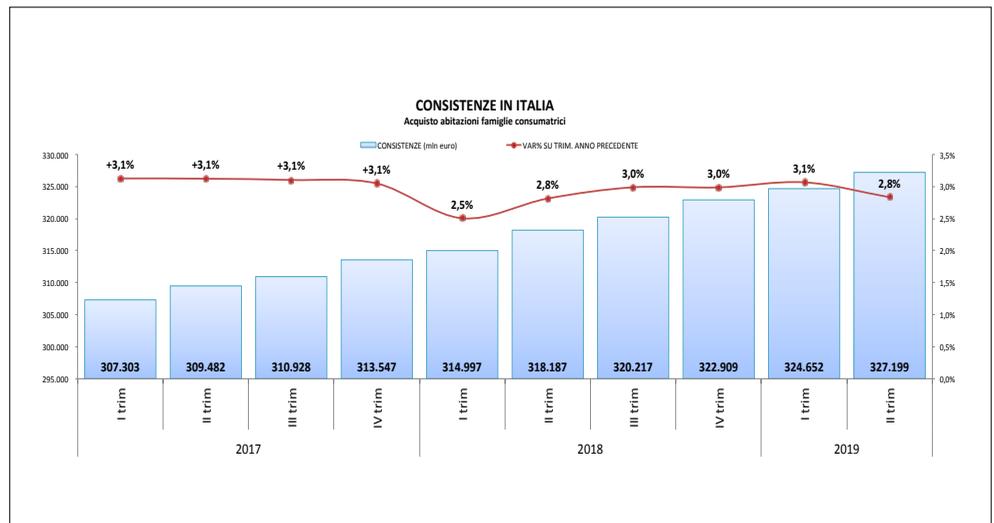
Per il prosieguo del 2019 si delinea uno scenario favorevole alla crescita del credito alla famiglia per l'acquisto dell'abitazione. In virtù del rallentamento delle nuove erogazioni si dovrebbe comunque registrare una crescita degli stock anche per il terzo trimestre 2019, seppur ad un ritmo inferiore rispetto al 3% con il quale il mercato ci aveva abituato negli ultimi due anni.

Di seguito il grafico con l'andamento dello stock mutui dal 2017 al 2019 e la distribuzione per regione delle consistenze registrate nel secondo trimestre 2019.

**Nel II trimestre 2019
segna il massimo
storico**

Le maggiori erogazioni Lombardia

CONSISTENZE IN ITALIA Acquisto abitazioni famiglie consumatrici



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

DISTRIBUZIONE TERRITORIALE PER REGIONE DEI MUTUI IN ESSERE (mln €) - II° TRIM 2019

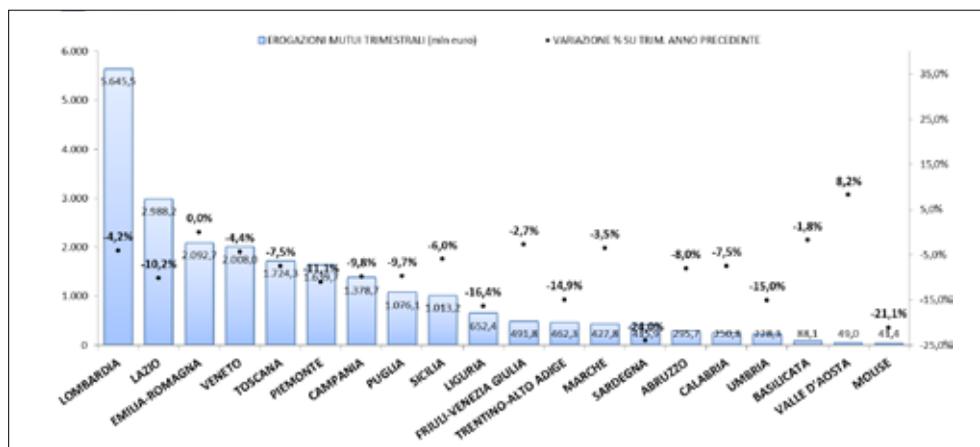
REGIONE	VALORE	PESO
LOMBARDIA	80.129.005	24,5%
LAZIO	43.718.345	13,4%
VENETO	28.828.243	8,8%
EMILIA-ROMAGNA	28.486.834	8,7%
PIEMONTE	24.266.836	7,4%
TOSCANA	24.365.692	7,4%
CAMPANIA	18.098.970	5,5%
PUGLIA	14.886.954	4,5%
SICILIA	14.641.008	4,5%
LIGURIA	10.131.470	3,1%
FRIULI-VENEZIA GIULIA	7.127.010	2,2%
MARCHE	6.583.002	2,0%
SARDEGNA	6.208.390	1,9%
TRENTINO-ALTO ADIGE	5.752.845	1,8%
ABRUZZO	4.499.264	1,4%
UMBRIA	3.595.102	1,1%
CALABRIA	3.480.563	1,1%
BASILICATA	1.106.921	0,3%
MOLISE	724.753	0,2%
VALLE D'AOSTA	567.959	0,2%

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

Volumi erogati nelle regioni

Il primo semestre del 2019 fa registrare volumi in diminuzione in tutte le regioni ad eccezione dell'Emilia Romagna con stabilità di erogato e la Valle d'Aosta con una crescita dell'8,2%. Le regioni del Nord Italia si confermano quelle dove si eroga maggiormente: la Lombardia si conferma leader assoluta con 5.646 milioni di euro seguita dal Lazio con 2.988 milioni di euro, Emilia Romagna (2.093) e Veneto (2.008).

EROGAZIONE NELLE REGIONI - I SEMESTRE 2019 Prestiti per l'acquisto di abitazioni a famiglie consumatrici



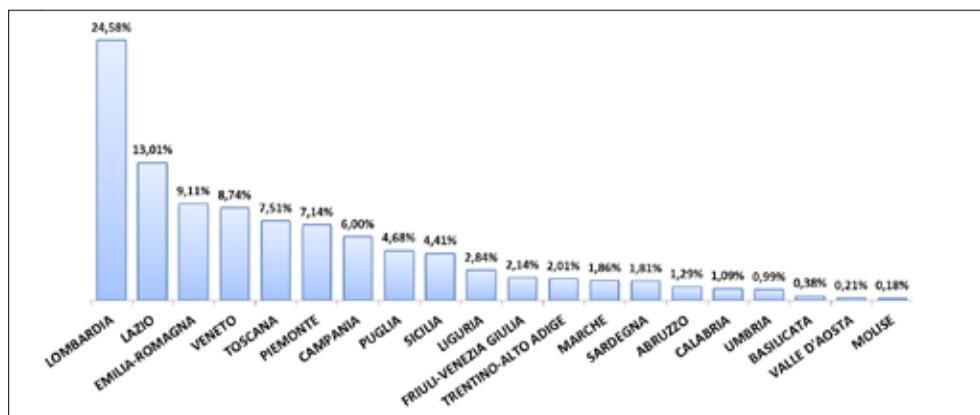
Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dati Banca d'Italia

Dal punto di vista dell'incidenza dell'erogato regionale rispetto al dato nazionale la Lombardia è in vetta con un'incidenza del 24,6%, seguita dal Lazio con il 13,0% e dall'Emilia Romagna con 9,1%.

Le prime quattro regioni contribuiscono per poco più della metà dei volumi erogati a livello nazionale.

Per dimensioni territoriali le regioni che incidono meno sono la Valle d'Aosta, il Molise e la Basilicata.

INCIDENZA DELLE REGIONI - I SEMESTRE 2019 Prestiti per l'acquisto di abitazioni a famiglie consumatrici



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

In provincia di Bologna la crescita più elevata delle erogazioni

Tra le province che hanno evidenziato volumi in aumento al primo posto c'è quella di Cuneo con un aumento del 16,4%. A seguire Bologna con +15,3% e Rieti con +14,3%. Milano e Roma sono sempre ai primi posti per quanto riguarda i volumi rispettivamente con 2.793,20 milioni di euro e 2634,10 milioni di €. Per la prima volta l'erogato della provincia di Milano supera quello della provincia della capitale, a motivo di un mercato immobiliare decisamente più dinamico soprattutto nel capoluogo lombardo.

Provincia	Erogazioni I sem 2019	Var. % Erogazioni su I sem 2018
MILANO	2.793,2	-2,6%
ROMA	2.634,1	-10,0%
TORINO	971,7	-14,8%
NAPOLI	853,4	-10,3%
BOLOGNA	708,9	+15,3%
FIRENZE	550,6	-12,1%
BRESCIA	525,7	-0,3%
BERGAMO	485,9	+1,3%
BARI	473,5	-7,4%
MONZA-BRIANZA	461,0	-5,5%

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

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 nel primo semestre del 2019. Il ticket medio si è attestato intorno a 112 mila € in leggero aumento rispetto a 110.900 € che era il ticket medio del primo semestre del 2018.

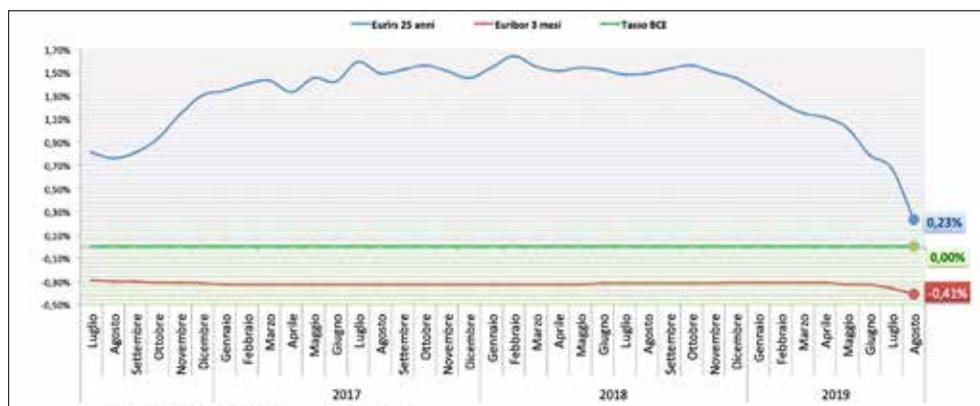
I tassi d'interesse

Le nuove misure della Bce hanno rilanciato nuovamente il «Quantitative Easing», portando a nuovi minimi il costo del denaro. I bassi tassi di interesse sono quindi probabilmente destinati a movimentare ancora il settore dei mutui, sia per l'acquisto di una casa che per la surroga di un mutuo già esistente, dopo la frenata degli ultimi mesi. Infatti, in quest'ultimo periodo, si è registrata una fase calante nella domanda di mutui, complice soprattutto l'incertezza delle famiglie, sull'andamento economico e finanziario del nostro Paese; ulteriori elementi di disincentivo sono stati: Pil con crescita zero, tasso di disoccupazione in crescita, consumi con spinta nulla.

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, salvo andare sottozero da maggio 2015. La quotazione di agosto 2019, -0,41%, rappresenta il minimo storico di sempre. 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 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 in area 1,50% fino a novembre 2018.

Da qui una nuova fase discendente che lo ha riportato al suo minimo storico proprio ad agosto 2019 con l'indicatore che ha segnato 0,23%.

ANDAMENTO INDICI DI RIFERIMENTO



Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su fonte dato BCE

Stando alle dinamiche dei tassi di agosto 2019, si è 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 1,1% per il tasso fisso e a 1,2% per il tasso variabile. Con un mutuo a tasso fisso sosterranno una rata di 431 euro, circa 27 euro in più rispetto a quanto dovremmo sostenere se scegliessimo un mutuo a tasso variabile, in quanto la sua rata ammonta a 404 euro.

Questo chiaramente se i tassi rimanessero sempre agli attuali livelli, cosa che è difficilmente verificabile in un orizzonte temporale così lungo. Volendo optare per la situazione di maggior risparmio, ovvero quella del mutuo variabile, è fondamentale capire quanto il reddito del nucleo familiare sia in grado di sopportare eventuali aumenti di rata, sia in termini di capacità di rimborso sia in termini di sostenibilità del tenore di vita che si è abituati ad avere.

Alcuni esempi utili a capire la differenza tra tasso fisso e tasso variabile:

IMPORTO MUTUO €	DURATA (anni)	TASSO FISSO (€ mese)	TASSO VARIABILE (€ mese)	TASSO FISSO Vs TASSO VARIABILE
50.000	10	437	433	Fisso +4 euro
100.000	15	607	589	Fisso +18 euro
150.000	20	712	676	Fisso +36 euro
250.000	25	985	918	Fisso +67 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 2019, 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 il 76,2% dei mutui è stato erogato a persone di origine italiana. La restante parte sono stranieri, prevalentemente europei.

Grazie ai tassi ai minimi storici e al costo del prodotto (spread) più contenuto rispetto al passato, il 60,9% dei mutuatari ha preferito il tasso fisso, optando quindi per la programmazione certa e sicura dell'impegno economico. La percentuale è in deciso aumento rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso quando era pari al 51,1%. Il 21,5% ha preferito il tasso variabile puro. In aumento dall'1,4% al 5% il mutuo a tasso misto.

LA TIPOLOGIA DI PRODOTTO I semestre 2019



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Attraverso la base dati interna all'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa è stata analizzata anche la tendenza rispetto alla quantificazione media dell'importo di mutuo nel primo semestre del 2019. Il ticket medio pro-capite si è attestato a circa 111.300 €, in leggero aumento rispetto ai 110.900 € della prima parte del 2018.

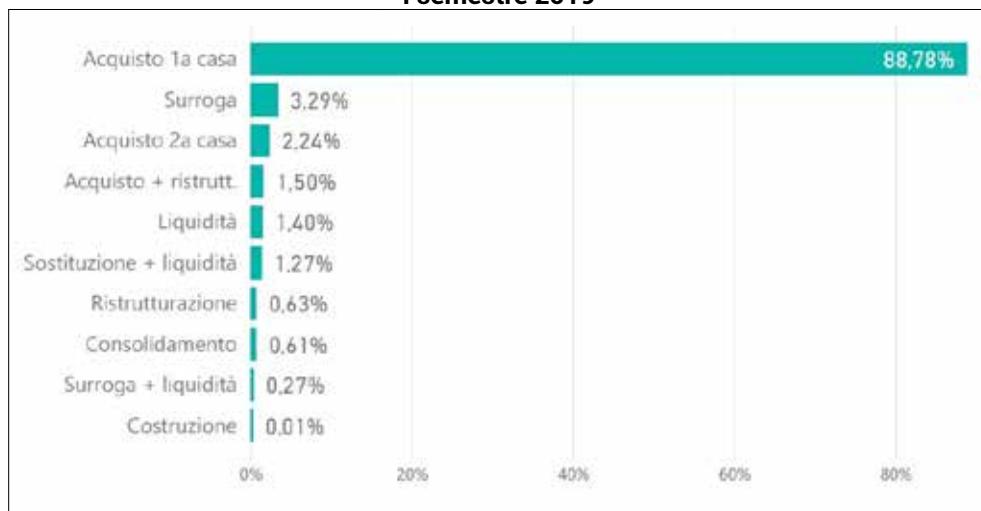
A livello nazionale la **durata media** del mutuo è stata di 24,8 anni.

L'acquisto è, come logico aspettarsi, la **motivazione** principale per la quale si sottoscrive un mutuo e rappresenta il 92,5% del totale delle richieste, mentre chi opta per la sostituzione o la surroga incide solo per il 4,9%. Le operazioni di consolidamento dei debiti costituiscono lo 0,6%, chi invece fa ricorso al finanziamento per ottenere maggiore liquidità rappresenta l'1,4% del totale.

Prevale il mutuo a
tasso fisso

LA FINALITA' DELLE OPERAZIONI DI MUTUO

I semestre 2019



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Conclusioni

Il mercato dei mutui alla famiglia resta oggi ben strutturato. E' da marzo del 2016 che il tasso di riferimento è pari a zero. L'impegno della Banca Centrale è stato quello di non aumentarlo per i prossimi mesi e ciò ha contribuito a rasserenare i mercati e a portare gli indici di riferimento ai minimi storici. Il resto dipenderà molto dalle politiche economiche che il nostro Paese adotterà in termini di sostegno all'economia reale, quella fatta dai cittadini e dalle famiglie, soprattutto riguardo al sostegno dell'occupazione e al reddito.

Ad oggi, visti i prezzi degli immobili ancora convenienti, l'abbassamento dei tempi di compravendita e i tassi dei mutui ancora ai minimi storici, permangono interessanti opportunità sul mercato immobiliare sia per chi vuole comprare a scopi abitativi sia per chi vuole comprare a titolo di investimento.

2009-2019 PER L'ACQUISTO DI UN TRILOCALE CON MUTUO

TRE CITTA' A CONFRONTO: MILANO, ROMA E NAPOLI

Nelle tabelle seguenti si prende in considerazione un trilocale e si vede, alla luce degli attuali prezzi di mercato e dei tassi sui mutui (1,77% a giugno 2019), quanto si risparmia oggi rispetto a 10 anni fa. Milano, il cui mercato immobiliare ha retto meglio rispetto alle altre città, è quella in cui il risparmio è inferiore rispetto a Napoli e Roma in cui nell'arco temporale considerato i prezzi sono diminuiti maggiormente.

Milano

Tipologia immobiliare: trilocale di 90 mq	2009	2019
PREZZO MEDIO	313.520	284.050
DISPONIBILITA' NECESSARIA	62.704	56.810
QUOTA MUTUO (80%)	250.816	227.240
TASSO MEDIO (Bankitalia)	3,64%	1,77%
DURATA MAX	25	25
RATA MEDIA	1274,55	937,93
COSTO TOTALE	445.070	338.188
Risparmio effettivo	-106.883	-24%
Reddito mensile per accesso al finanziamento	4.249	3.126

Roma

Tipologia immobiliare: trilocale di 90 mq	2009	2019
PREZZO MEDIO	400.450	265.500
DISPONIBILITA' NECESSARIA	80.090	53.100
QUOTA MUTUO (80%)	320.360	212.400
TASSO MEDIO (Bankitalia)	3,64%	1,77%
DURATA MAX	25	25
RATA MEDIA	1627,95	876,67
COSTO TOTALE	568.476	316.102
Risparmio effettivo	-252.374	-44%
Reddito mensile per accesso al finanziamento	4.249	2.922

Napoli

Tipologia immobiliare: trilocale di 90 mq	2009	2019
PREZZO MEDIO	356.300	208.080
DISPONIBILITA' NECESSARIA	71.260	41.616
QUOTA MUTUO (80%)	285.040	166.464
TASSO MEDIO (Bankitalia)	3,64%	1,77%
DURATA MAX	25	25
RATA MEDIA	1448,47	687,07
COSTO TOTALE	505.801	247.738
Risparmio effettivo	-258.062	-51%
Reddito mensile per accesso al finanziamento	4.828	2.290

Elaborazione Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su dati Banca d'Italia e Osservatorio Immobiliare Tecnocasa

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 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, 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 una polizza assicurativa si “quantifica” il danno patrimoniale che avrebbe se l'evento (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.



“Quello che vorrei dipingere
è la luce del sole sulla parete di una casa.”

Edward Hopper

BENVENUTA
CASA



**Il nuovo modo di ottenere informazioni
su persone e aziende**



MISURARE L'AFFIDABILITÀ



Con Whuis.com possiamo ottenere, in una sola ricerca, informazioni dettagliate sul patrimonio immobiliare e la solvibilità di persone e aziende.

PROTEZIONE DALLE TRUFFE



Whuis.com consente di ottenere tutte le informazioni utili a condurre transazioni più sicure.

UN SERVIZIO ESCLUSIVO



Con Whuis.com offriamo ai nostri clienti un servizio unico per accorciare i tempi di gestione delle trattative.