

INSERTO PUBBLICITARIO

CasaTrend

Analisi del mercato immobiliare e creditizio italiano

Edizione 2009



Appartengono al Gruppo Tecnocasa le reti di intermediazione immobiliare Tecnocasa e Tecnorete, le reti di mediazione creditizia Kiron ed Epicas

Non troverai altre sorprese



Prefazione

Siamo giunti alla quarta edizione del Casa Trend, pubblicazione sul settore immobiliare e creditizio curata dall'Ufficio Studi del Gruppo Tecnocasa.

L'obiettivo è quello di offrire una panoramica sull'andamento del mercato immobiliare e del credito italiano grazie ai dati provenienti dalle agenzie diffuse su tutto il territorio italiano appartenenti al Gruppo.

In questo studio, si analizzano il trend delle compravendite e dei prezzi, dei canoni di locazione, l'andamento della domanda immobiliare (con uno spaccato demografico), dell'offerta immobiliare e le previsioni.

Si presenta poi uno scenario sul mercato dei mutui per capire quali sono le variabili che lo influenzano, quali prodotti ci sono sul mercato e come orientarsi nella scelta di quello più adatto. Si analizzano poi altre forme di finanziamento come la cessione del quinto, il prestito vitalizio e la carta revolving.

In una fase molto delicata come quella attuale, avere informazioni chiare e corrette diventa fondamentale ed il Gruppo Tecnocasa con Casa Trend vuole proporre, a chi si avvicina al mercato immobiliare e creditizio, uno strumento in più per interpretarne i segnali ed orientare le scelte nel modo migliore.

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

Hanno collaborato: Piero Terranova, Emilio Valente.

Progetto grafico e impaginazione Tecno Diffusion srl

Sommario

Il mercato immobiliare residenziale in Italia	4
Domanda immobiliare	9
Analisi dell' offerta	14
Locazioni immobiliari	15
Previsioni	17
Il mercato italiano dei mutui per le abitazioni	18
I prodotti del credito	23
il mutuo	23
l'assicurazione	29
il prestito personale	30
la cessione del quinto dello stipendio	31
la carta revolving	32
il prestito vitalizio	33
La consulenza di qualità	34

Il mercato immobiliare residenziale in Italia

Nel primo semestre del 2009 il mercato immobiliare italiano ha continuato a dare segnali di contrazione, sia sul versante delle compravendite che su quello delle quotazioni immobiliari, anche se le variazioni nominali negative sono state complessivamente inferiori rispetto a quelle registrate nel semestre precedente. Il mercato è apparso ancora rallentato, le transazioni sono in sensibile diminuzione ma la sensazione degli operatori è che, a partire dal secondo trimestre del 2009 ci sia stata una ripresa della fiducia che ha rinnovato l'interesse verso l'acquisto dell'abitazione, in particolare in chi è alla ricerca della casa da destinare ad abitazione principale (prima casa e sostituzione). Infatti il ribasso dei tassi di interesse, le opportunità offerte dalla diminuzione dei prezzi e la consapevolezza che il mercato immobiliare abbia ormai intrapreso una nuova direzione hanno ridato fiducia a chi, disorientato, aveva rimandato l'acquisto dell'abitazione.

Si conferma invece, come già avvenuto nel semestre precedente, la scelta degli investitori verso il mattone a fronte dell'incertezza che ha interessato i mercati finanziari. In questo semestre si sono mossi in particolare coloro che avevano un capitale da impiegare nell'acquisto della casa o che hanno fatto ricorso a mutui di importo contenuto. In seguito all'atteggiamento prudente e selettivo messo in atto dagli Istituti di Credito, si è registrata ancora una minore disponibilità di spesa di chi ha acquistato facendo prevalentemente ricorso al mutuo. Le banche hanno infatti dichiarato di aver intensificato le richieste di garanzie per i mutui destinati all'acquisto dell'abitazione e questo ha penalizzato alcune categorie di potenziali acquirenti. Allo stesso tempo il ribasso dei tassi di interesse intervenuto durante l'anno ha comunque ridato fiducia a coloro che nei mesi scorsi avevano deciso di rimandare l'acquisto della casa.

Prima di entrare nel merito delle analisi dei prezzi e delle compravendite è necessario sottolineare alcuni aspetti che hanno interessato l'economia del nostro Paese e che, a nostro avviso, hanno impattato sulle performance del mercato immobiliare. Nella prima parte del 2009 si è registrato un ridimensionamento del Pil che si prevede alla fine dell'anno dovrebbe diminuire del 5%. A questo si deve aggiungere la riduzione dell'inflazione, mai così bassa, che ha contribuito a sostenere il reddito reale. Inoltre nel corso del secondo trimestre dell'anno il clima di fiducia delle famiglie ha gradualmente recuperato terreno anche se su di esso grava il rallentamento del mercato del lavoro, il cui andamento più di ogni altro potrà avere effetti importanti anche sul mercato immobiliare. Sul fronte dell'occupazione, nel primo trimestre del 2009, il numero degli occupati residenti in Italia è diminuito dello 0,3% rispetto al trimestre precedente. Rispetto ad un anno fa l'occupazione nel primo trimestre del 2009 è diminuita dello 0,9%. Gli occupati con contratto a termine o di collaborazione hanno risentito maggiormente dell'attuale situazione congiunturale.

La combinazione di tutti questi elementi ha influito sull'andamento del mercato immobiliare nella prima parte dell'anno durante la quale si sono confermati alcuni aspetti salienti quali: una maggiore offerta di immobili sul mercato, una ripresa della domanda, soprattutto sul segmento della prima casa e della casa di sostituzione, l'aumento delle tempistiche di vendita se il prezzo dell'immobile è troppo distante dalla capacità di spesa espressa dai potenziali acquirenti, una domanda sempre più esigente ma al tempo stesso prudente e la realizzazione di compravendite a prezzi più bassi.

A) TEMPI DI VENDITA

Gli ultimi dati sull'analisi dei tempi di vendita ci dicono che a giugno 2009 nelle grandi città il timing del day on market è intorno a 129 giorni contro i 127 giorni che si

**I tempi di vendita
si stabilizzano**

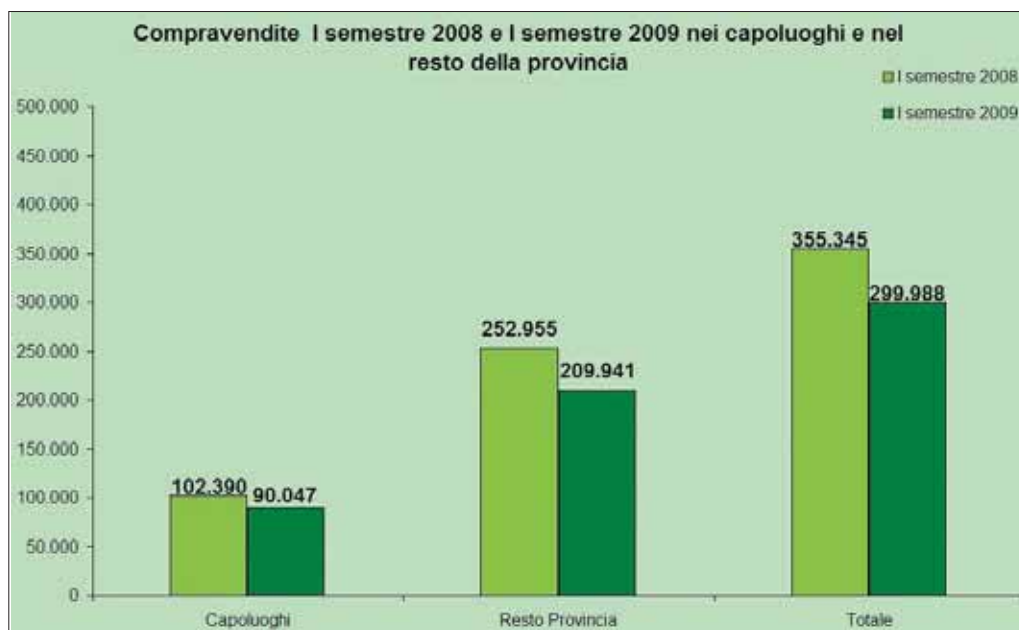
registravano un anno fa. Nei capoluoghi di provincia siamo intorno a 151 giorni contro i 147 giorni di un anno fa e nei comuni dell'hinterland delle grandi città si è passati da 173 giorni a 156 giorni.

Palermo, Verona e Bologna sono le città con i tempi di vendita più lunghi, rispettivamente con 180, 152 e 143 giorni.

B) ANDAMENTO DELLE COMPRAVENDITE

Nel primo semestre del 2009 in Italia le compravendite residenziali sono state 299.988 in diminuzione rispetto al primo semestre del 2008 del 15,6%. Si registra comunque un miglioramento dal primo trimestre del 2009 al secondo trimestre del medesimo anno. Se si distingue tra comuni capoluogo e resto della provincia, si vede che la diminuzione è stata più marcata tra i comuni non capoluogo (-17%) rispetto ai capoluoghi di provincia (-12,1%).

Le compravendite diminuiscono ancora

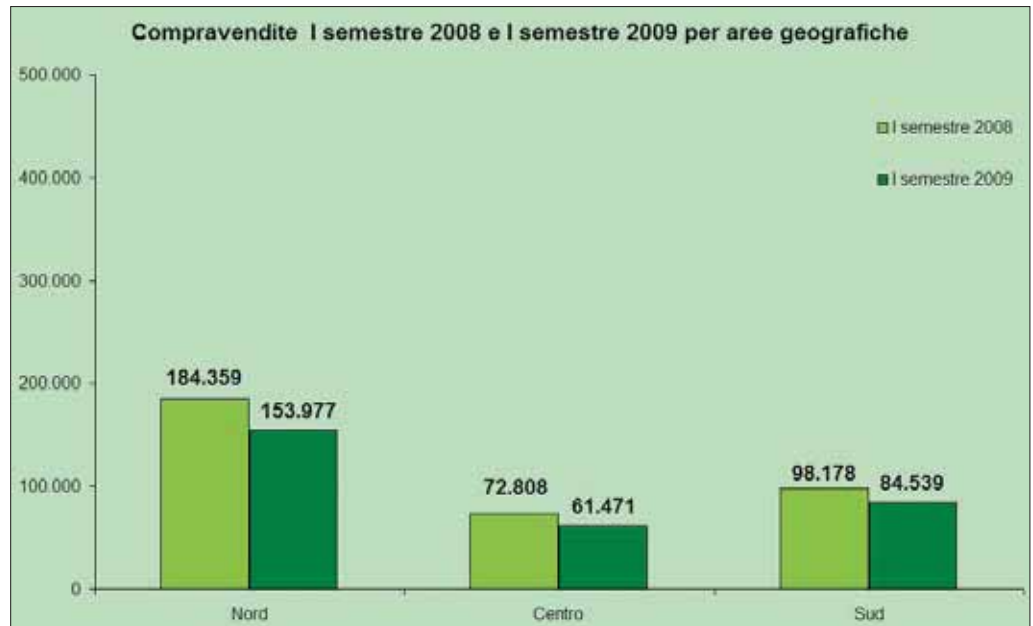


Fonte: Agenzia del Territorio

Si conferma quindi un dato già emerso l'anno scorso e cioè una riduzione degli scambi anche nel resto della provincia che, in questi ultimi anni, aveva sempre dato segnali di crescita tanto che dal 2000 al 2007 la quota di incidenza delle compravendite sul totale registrava una crescita dal 66,6% al 71,8% nei comuni della provincia contro una diminuzione dal 33,4% al 28,2% per le transazioni nei comuni capoluogo. Nel 2008 si era già registrato un aumento delle transazioni nei comuni capoluogo (28,6%) a scapito di quelle nei comuni non capoluogo (71,4%).

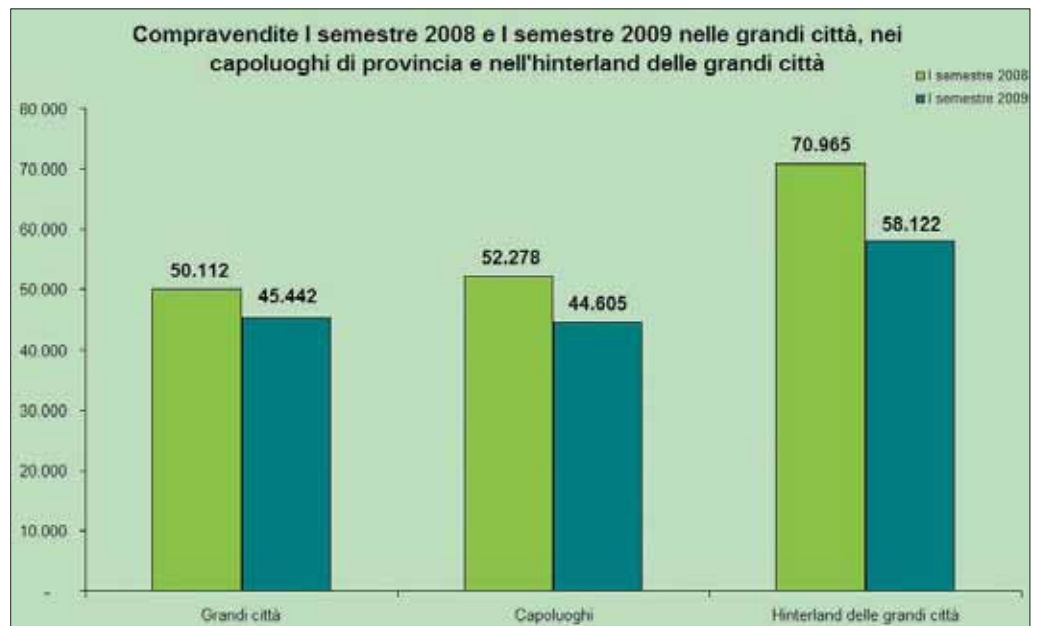
Infatti, nel periodo di crescita dei prezzi degli immobili si era creato uno spostamento della domanda verso i comuni non capoluogo dove le abitazioni costavano di meno e questo fenomeno era stato più marcato soprattutto nelle grandi metropoli e nei loro hinterland: coloro che non riuscivano ad acquistare in città si spostavano nella prima e nella seconda cintura delle grandi metropoli.

La ripartizione per aree geografiche vede un peggioramento soprattutto al Nord Italia con un calo del 16,5 %, a seguire il Centro con una diminuzione del 15,6% ed infine il Sud Italia con una riduzione del 13,9%.



Fonte: Agenzia del Territorio

L'analisi delle dieci metropoli più importanti segnala un calo del 9,3% dal primo semestre del 2008 al primo semestre del 2009. Tra le città che hanno segnalato la riduzione più sensibile ci sono Torino (-14,7%) e Palermo (-12,7%).

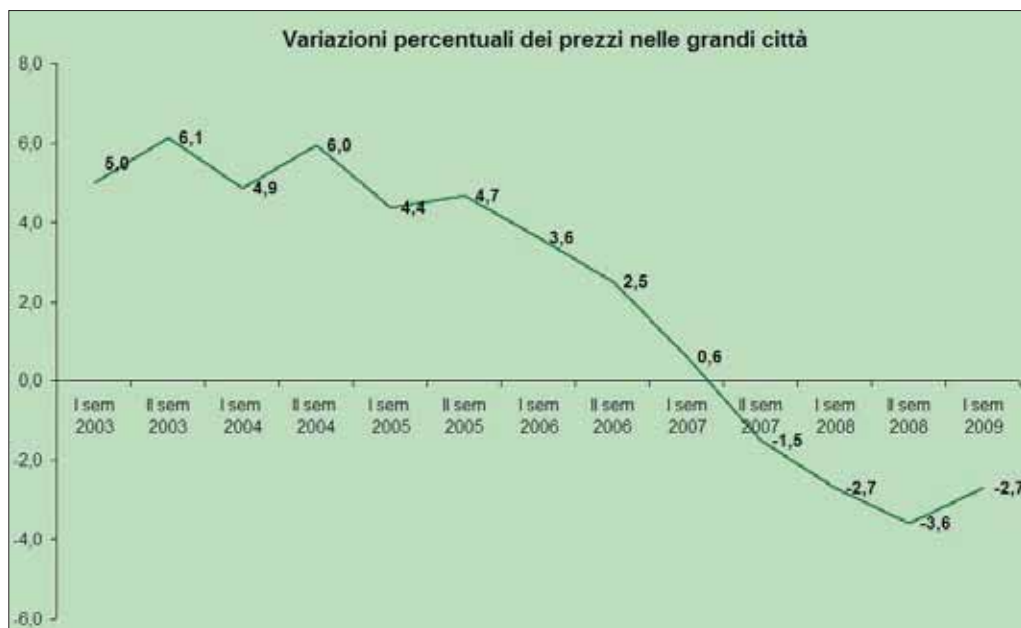


Fonte: Agenzia del Territorio

C) ANDAMENTO DELLE QUOTAZIONI

Le quotazioni immobiliari nel primo semestre del 2009 sono diminuite del 2,7%, con un miglioramento rispetto al semestre precedente.

(Le rilevazioni sono state effettuate attraverso il Sit - il Sistema Informativo Tecnocasa. Sono state rilevate 4160 zone e sono stati raccolti oltre 40 mila dati)



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Tra le città che hanno segnalato le performance meno dinamiche ci sono: Napoli (-3,8%), Bologna (-3,4%) e Genova (-3,1%).

La capitale segnala una riduzione dei prezzi del 2,8%. Milano e Firenze sono quelle che hanno subito il calo inferiore, rispettivamente con -1,7% e -1,9%.

Variazione percentuale dei prezzi nelle grandi città

Città	6 mesi	1 anno	2 anni
Bari	-2,6	-4,9	-10,7
Bologna	-3,4	-8,0	-14,4
Firenze	-1,9	-5,1	-9,8
Genova	-3,1	-6,2	-13,1
Milano	-1,7	-4,1	-7,4
Napoli	-3,8	-8,2	-11,3
Palermo	-3,0	-7,9	-8,6
Roma	-2,8	-6,4	-10,2
Torino	-2,3	-6,2	-7,9
Verona	-2,3	-5,9	-11,9

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

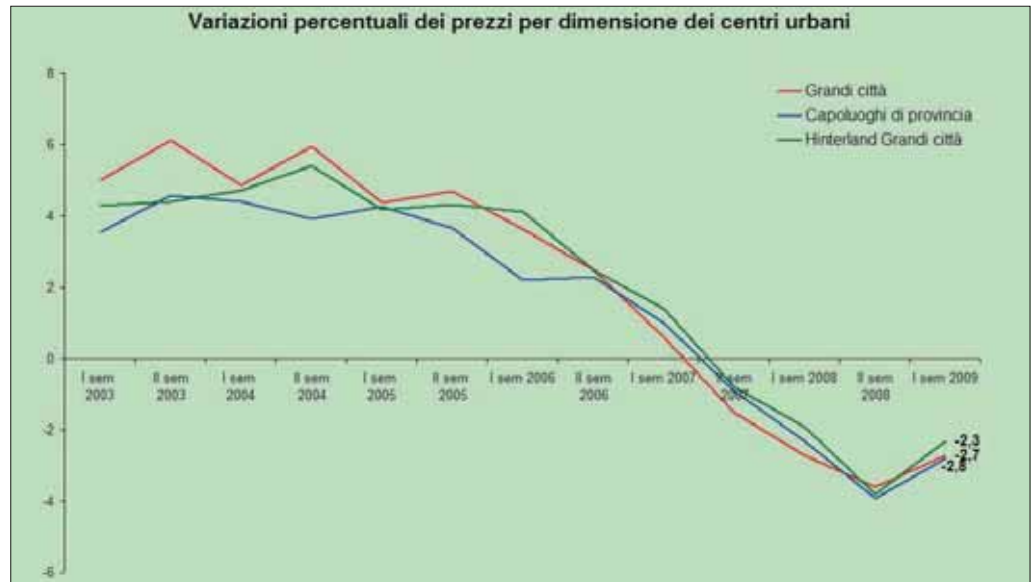
Nelle grandi città inoltre si è registrato un andamento differente tra le aree periferiche, le aree semicentrali e quelle centrali. Infatti, in questo semestre, è stata più marcata la riduzione dei prezzi nelle aree periferiche rispetto a quelle semicentrali e centrali. Nelle grandi città le abitazioni situate in quest'ultima area hanno evidenziato performance migliori rispetto a quelle situate nelle altre aree. Infatti nelle periferie il parco abitativo è spesso di qualità medio-bassa, di conseguenza i prezzi sono più contenuti ed attirano acquirenti con una disponibilità di spesa ridimensionata. Questo ha contribuito alla realizzazione di sconti sempre più importanti rispetto al prezzo iniziale richiesto dai venditori e alla conclusione delle compravendite a prezzi più bassi rispetto al passato. A questo si deve aggiungere che le zone periferiche, negli anni passati, hanno visto una notevole concentrazione di acquisti da parte di immigrati poco attenti alla qualità degli immobili. Attualmente la domanda abitativa da parte degli immigrati è decisamente diminuita a causa della difficoltà di accesso al credito.

Spostando l'analisi sul profilo dimensionale sono stati i capoluoghi di provincia a segnalare la performance peggiore con -2,8%, a seguire le grandi città con -2,7% ed infine l'hinterland delle grandi città con -2,3%. Nonostante la performance di que-

Le quotazioni immobiliari diminuiscono

Andamento delle quotazioni per dimensione delle aree urbane

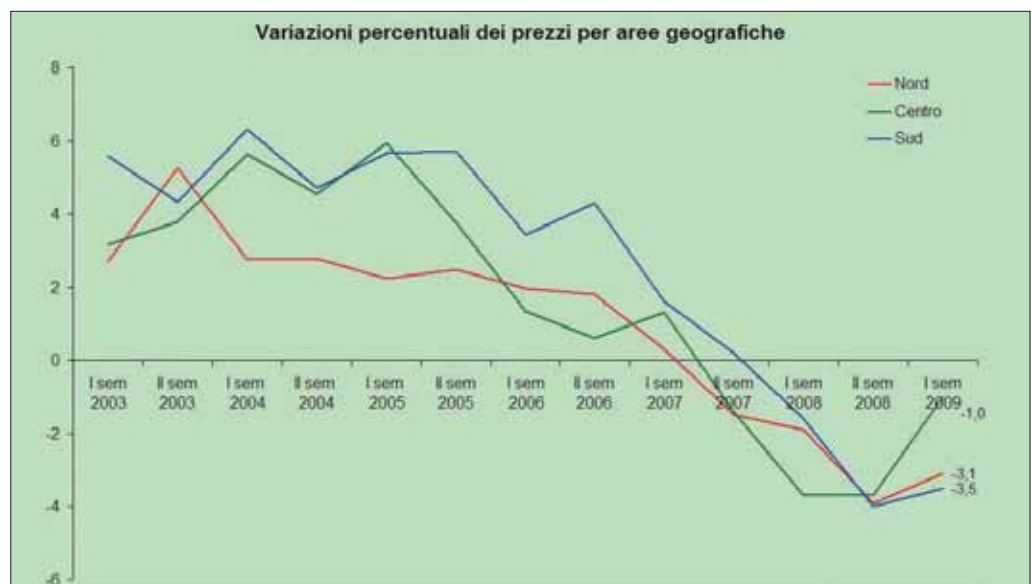
st'ultimo sia negativa resta comunque migliore di quella registrata nelle grandi città e nei capoluoghi di provincia. Ciò si spiega con la presenza di prezzi comunque più bassi rispetto alle altre realtà cittadine e con il fatto che, in tanti comuni dell'hinterland, sono ancora in corso interventi di nuova costruzione per i quali la diminuzione dei prezzi è più difficile che si realizzi. E' opportuno segnalare anche che, in alcuni capoluoghi di provincia, al nord, al centro e al sud, ci sono nuovamente segnali di crescita dei valori. Da segnalare che in alcune realtà si registra una volontà di rientro nelle città, soprattutto da parte di coloro che si erano trasferiti in comuni dell'hinterland poco collegati e serviti e che richiedono lunghi spostamenti in macchina per essere raggiunti.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Andamento delle quotazioni per aree geografiche

L'analisi per aree geografiche evidenzia una contrazione maggiore per le città del Sud Italia (-3,5%), seguite da quelle del Nord Italia (-3,1%) e da quelle del Centro Italia (-1,0%). In tutte e tre le realtà si registra comunque un risultato migliore rispetto al semestre precedente.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Infatti proprio nel Sud Italia si sono concentrate maggiormente le località che hanno registrato la diminuzione dei prezzi più sensibile: Trapani (-11,7%), Avellino (-9,5%), Crotone (-7,7%).

Tra le località del Nord Italia che hanno segnalato una maggiore contrazione citiamo: Varese (-10,7%), Rovigo (-9,5%), La Spezia (-8,4%). Tra le città del centro la diminuzione dei prezzi maggiore si è avuta a Pistoia (-5,2%), Prato (-4,5%) ed infine Macerata (-4,3%).

Domanda immobiliare

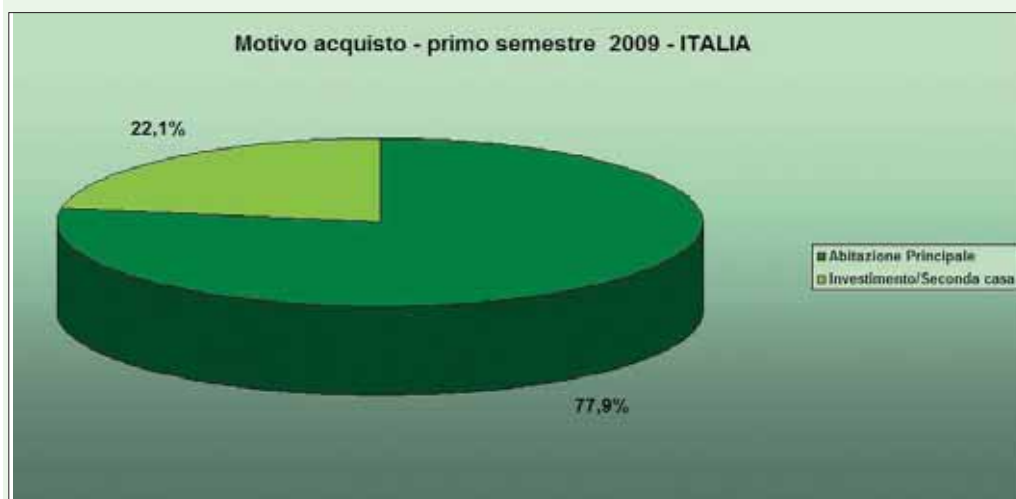
La domanda di abitazioni, nel primo semestre del 2009, è in ripresa in particolare sul segmento della prima casa e della casa di sostituzione che era stato meno dinamico nella seconda parte del 2008.

Infatti, in quest'ultimo periodo, gli operatori avevano riscontrato una ripresa della domanda per investimento immobiliare in seguito alle incertezze registratesi sui mercati finanziari. Inoltre, a partire dalla primavera del 2009 si è avuta una rinnovata fiducia da parte di coloro che acquistano per uso diretto (prima casa o casa di sostituzione) complice la diminuzione dei tassi di interesse e dei prezzi degli immobili.

L'atteggiamento prudentiale ancora in essere da parte delle banche, con una maggiore attenzione allo standing creditizio dei potenziali acquirenti, ha determinato una maggiore difficoltà nell'accesso al credito per alcune categorie di acquirenti, tra questi: immigrati, famiglie monoreddito e lavoratori con contratto a tempo determinato. Infatti, nella prima parte del 2009, si è registrato un aumento delle persone che hanno comprato facendo ricorso a capitali propri (derivante da mobilitazione di attività finanziarie o da vendite di altri immobili) e che hanno fatto mutui per importi non elevati.

ANALISI DELLE COMPRAVENDITE REALIZZATE DALLE AGENZIE DEL GRUPPO TECNOCASA - Primo semestre 2009

Nel corso del primo semestre del 2009 il 77,9% delle compravendite realizzate tramite le agenzie del Gruppo Tecnocasa hanno riguardato l'abitazione principale e quindi prima casa e casa di sostituzione. Il 22,1% delle compravendite ha avuto per oggetto la seconda casa/casa per investimento.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

La domanda immobiliare è in ripresa

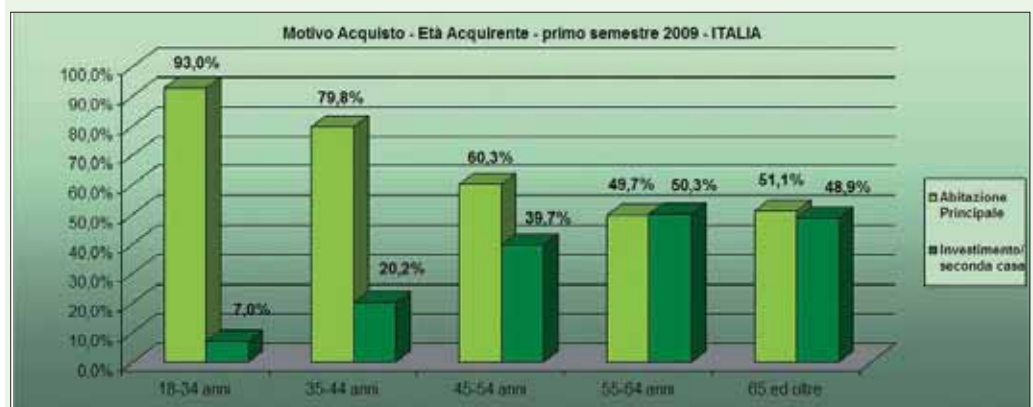
Motivi dell'acquisto e tipologie di acquirenti

Per quanto riguarda la fascia di età degli acquirenti il 71,5% ricade in quella compresa tra 18 e 44 anni, con una concentrazione maggiore nella fascia tra 18 e 34 anni.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Come si può vedere nella fascia di età compresa tra 18 e 44 anni la maggioranza degli acquisti sono destinati all'abitazione principale. La percentuale di acquisto di casa investimento/seconda casa aumenta al crescere dell'età, quando la situazione finanziaria è più stabile. Nella fascia compresa tra 55 e 64 anni le percentuali di chi acquista l'abitazione principale e la seconda casa sono molto vicine tra loro.



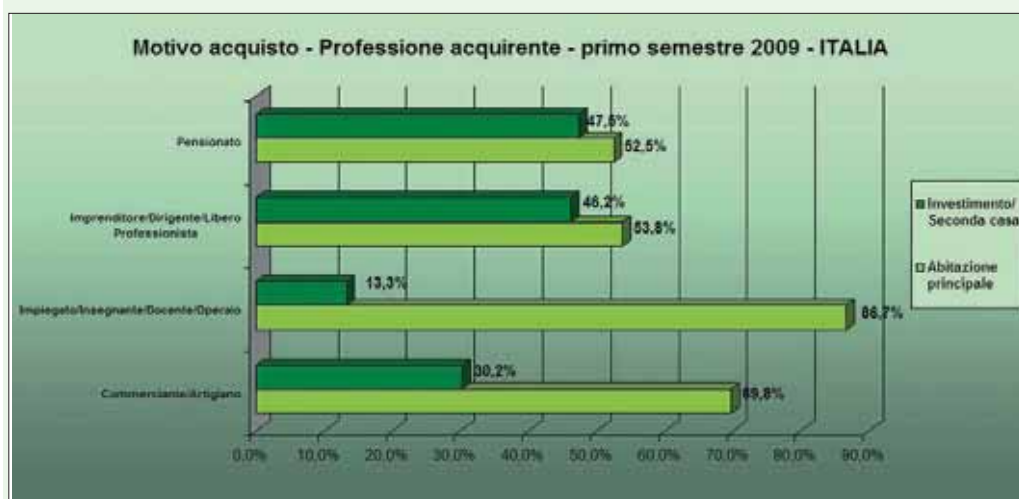
Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

La divisione degli acquirenti in base alla professione registra una netta prevalenza di lavoratori dipendenti, a seguire gli imprenditori/dirigenti/liberi professionisti, i pensionati con il 10,1% e i commercianti/artigiani con il 7,3%.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

In base alla destinazione dell'acquisto si può vedere come l'abitazione principale sia quella che raccoglie una netta maggioranza tra i lavoratori dipendenti, mentre nella classe degli imprenditori/ liberi professionisti/ dirigenti e nella classe dei pensionati lo scarto tra la percentuale di acquisto della casa principale e quella della seconda casa/investimento è molto più bassa.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Quello che è emerso in maniera evidente è che, anche in questo semestre, l'elemento fondamentale nella decisione di acquisto è il prezzo dell'immobile, soprattutto per chi cerca la prima casa.

La quasi totalità dei potenziali acquirenti è sempre più attenta al rapporto prezzo/qualità dell'abitazione ed esprime la volontà di voler acquistare a prezzi congrui rispetto alle caratteristiche presentate dall'immobile.

Questo aspetto ha determinato un altro risultato e cioè un calo più accentuato dei prezzi delle tipologie usate rispetto a quelle di nuova costruzione o ristrutturate. Infatti dalle nostre analisi è risultato che quasi sempre nei quartieri dove le abitazioni sono più vetuste le quotazioni sono diminuite maggiormente.

Infatti le tipologie usate si prestano maggiormente alla negoziabilità del prezzo e a loro favore gioca anche il fatto che fino al 2012 sarà possibile usufruire delle age-

**Il rapporto
prezzo/qualità
dell'immobile è
sempre importante**

Tipologie domandate

volazioni del 36% per le spese di ristrutturazione sostenute fino a 48 mila euro. Infatti nei primi due mesi del 2009 le richieste per le detrazioni fiscali per gli interventi di recupero abitativo sono cresciute dello 0,2%.

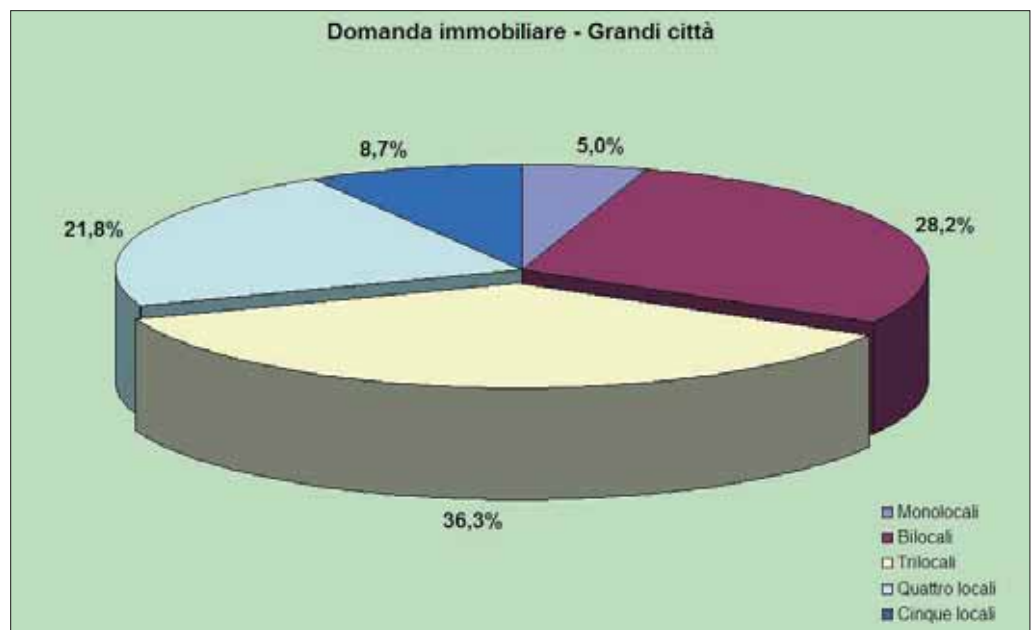
Si sono preferite le soluzioni abitative usate, ma comunque in buono o discreto stato di conservazione, senza onerosi lavori di ristrutturazione di cui si teme di non riuscire a prevederne durata ed importo. Per le abitazioni di nuova costruzione invece la contrazione dei valori è stata meno accentuata e si sono registrati ribassi solo dove c'è stato un surplus di offerta.

La qualità dell'immobile diventa sempre più importante e pur rappresentando un elemento imprescindibile per chi cerca la casa di sostituzione e quindi migliorativa di quella già in possesso, sta assumendo sempre più importanza anche per chi cerca la prima casa ed esprime esigenze ben precise. Questo avviene in particolare sul segmento delle tipologie di prestigio dove la presenza di determinate caratteristiche è fondamentale per la realizzazione della compravendita.

In linea generale possiamo dire che la presenza del box o del posto auto, il posizionamento ai piani alti, la luminosità, l'esistenza di sfoghi esterni, il contesto condominiale in cui l'immobile è inserito sono tra gli elementi più apprezzati dai potenziali acquirenti. Si registra un certo interesse per gli immobili costruiti secondo criteri di risparmio energetico.

Vediamo adesso quali sono le tipologie immobiliari che hanno raccolto le preferenze dei potenziali acquirenti.

L'analisi della domanda nelle grandi città, a luglio del 2009, evidenzia una concentrazione delle richieste sui trilocali che raccolgono il 36,3% delle preferenze dei potenziali acquirenti, a seguire i bilocali con il 28,2%, i quattro locali con il 21,8% ed infine i cinque locali con l'8,7%. La minoranza delle richieste sono orientate sui monolocali con il 5,0% delle preferenze.

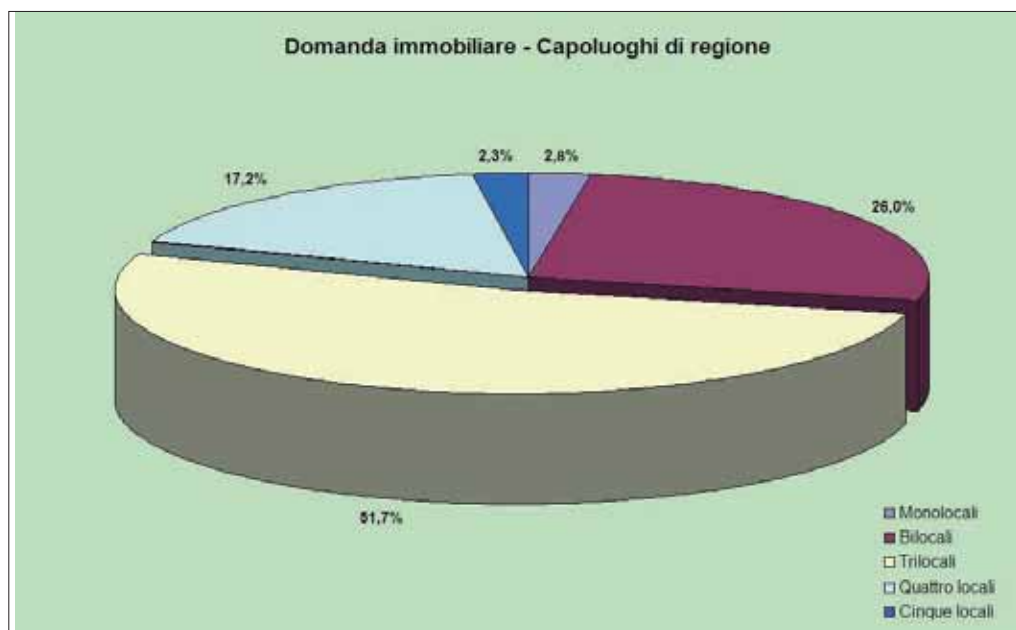


Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Effettuando il confronto tra i mesi di luglio e di gennaio notiamo come nelle grandi città si registri un aumento della concentrazione delle richieste di abitazioni più grandi, cioè trilocali e quattro locali mentre c'è una diminuzione della concentrazione delle richieste per i tagli più piccoli, cioè monolocali e bilocali. Questo trend confermerebbe l'esistenza di un aumento della domanda di sostituzione che si orienta sui tagli più grandi; infatti la diminuzione dei prezzi più accentuata su que-

sto tipo di abitazioni sta orientando le richieste, sia di prima casa che di sostituzione, su tagli più grandi.

Nelle grandi metropoli la tipologia più ricercata risulta essere il bilocale che raccoglie la maggioranza delle preferenze a Milano, Roma e Napoli. A Roma la differenza tra le richieste dei bilocali e dei trilocali è più esigua rispetto a Milano e a Napoli. Nei capoluoghi di provincia il trilocale raccoglie il 51,7% delle preferenze dei potenziali acquirenti, seguito dal 26% delle richieste per i bilocali.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

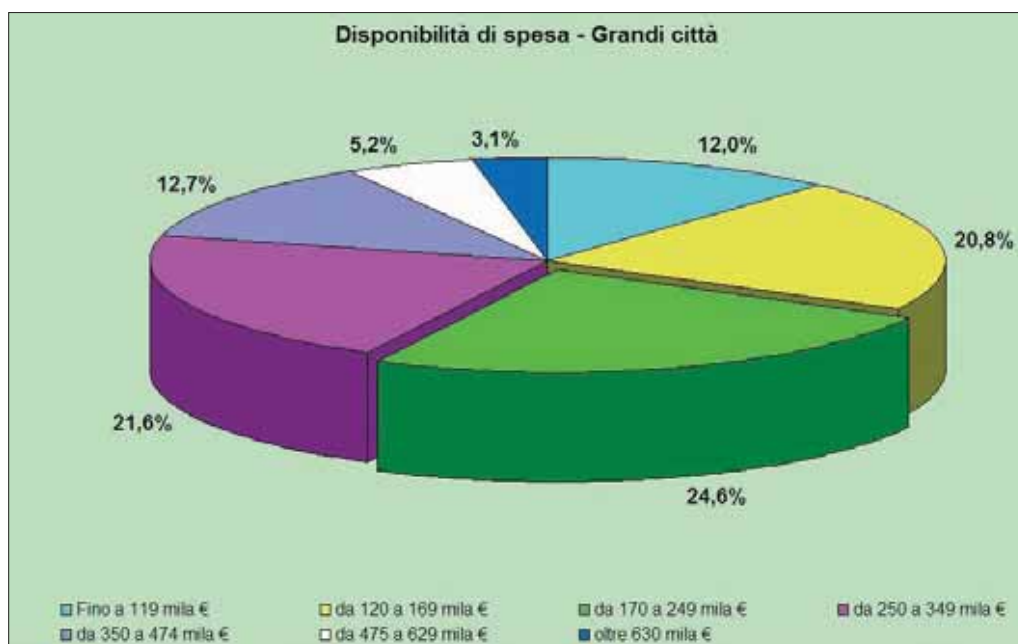
Passiamo adesso ad analizzare la disponibilità di spesa ovvero quanto si è disposti a spendere per acquistare la casa.

Le fasce considerate sono:

- Fino a 119 mila euro;
- Da 120 a 169 mila euro
- Da 170 a 249 mila euro
- Da 250 a 349 mila euro
- da 350 a 474 mila euro
- da 475 a 629 mila euro
- oltre 630 mila euro

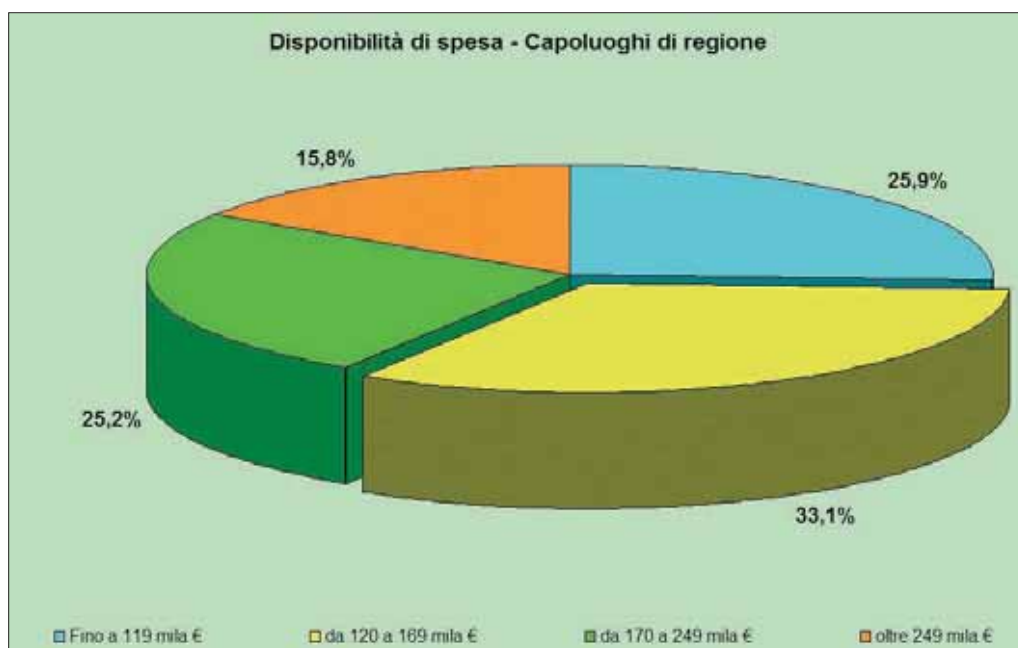
Nelle grandi città si evince che la concentrazione più elevata delle richieste si registra nella fascia di spesa compresa tra 170 e 249 mila euro. Chi esprime questo budget di spesa ricerca bilocali e trilocali. Inoltre da gennaio a luglio si registra una maggiore concentrazione nelle fasce di spesa estreme e cioè inferiore a 119 mila euro e superiore a 475 mila euro, ad indicare quindi una polarizzazione del mercato.

Analisi delle fasce di spesa



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

L'analisi della disponibilità di spesa nei capoluoghi di regioni diversi dalle grandi città evidenzia una maggiore concentrazione delle richieste nella fascia di spesa tra 120 e 169 mila euro con un aumento anche in questo caso nelle fasce estreme e cioè tra 170 e 249 mila euro e oltre i 249 mila euro.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

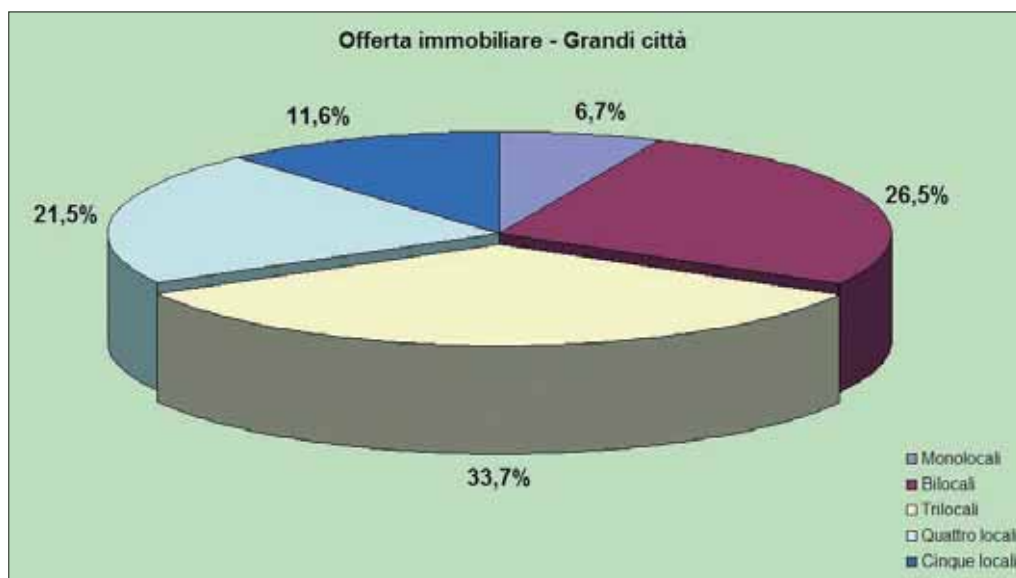
Analisi dell'offerta

L'analisi dell'offerta rileva una presenza maggiore di trilocali sul mercato con il 33,7%, a seguire i bilocali con il 26,5%, i quattro locali con 21,5%, i cinque locali con

11,6% ed infine i monolocali con il 6,7%. L'offerta di immobili sul mercato è in crescita e questo è dovuto all'aumento delle abitazioni in vendita sul mercato, in seguito anche alle nuove costruzioni ultimate nell'ultimo anno sul territorio.

Le stime di Ance per gli investimenti in costruzioni prevedono un calo del 10,9% rispetto al 2008. Queste previsioni non tengono conto del contributo che potrà arrivare dal Piano casa che ridurrebbe gli investimenti in costruzione dell'8,5%.

Nel 2009 inoltre gli investimenti in abitazioni si ridurranno dell'11,4% rispetto al 2008. La flessione contempla una riduzione del 19,0% per gli investimenti in nuove abitazioni e del 4,6 % per il recupero del patrimonio abitativo.



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Analizzando l'offerta da gennaio a luglio si registra un aumento della concentrazione sui monolocali e sui bilocali così come si registra una diminuzione della stessa sui quattro locali e sui cinque locali.

Locazioni immobiliari

Sul mercato delle locazioni si registra una diminuzione dei valori con un calo dello 0,7% per i bilocali e dello 0,6% per i trilocali.

Più accentuata la diminuzione dei valori nelle grandi città (-1,2% per i bilocali e -1,3% per i trilocali) dove i livelli dei canoni sono mediamente più elevati. La difficoltà di accesso al credito per alcune categorie di persone ha comportato una maggiore domanda di immobili in affitto.

Ad alimentare questa fetta di mercato sono stati soprattutto i single, le giovani coppie e gli stranieri. Allo stesso tempo però si è registrata una maggiore propensione all'acquisto da parte di coloro che pur avendo la possibilità avevano rimandato l'acquisto intimoriti dal rialzo dei tassi d'interesse; la discesa di questi ultimi, insieme al ribasso dei prezzi degli immobili ha fatto decidere per l'acquisto. Resta poi sempre importante la fetta di mercato rappresentata dagli studenti universitari.

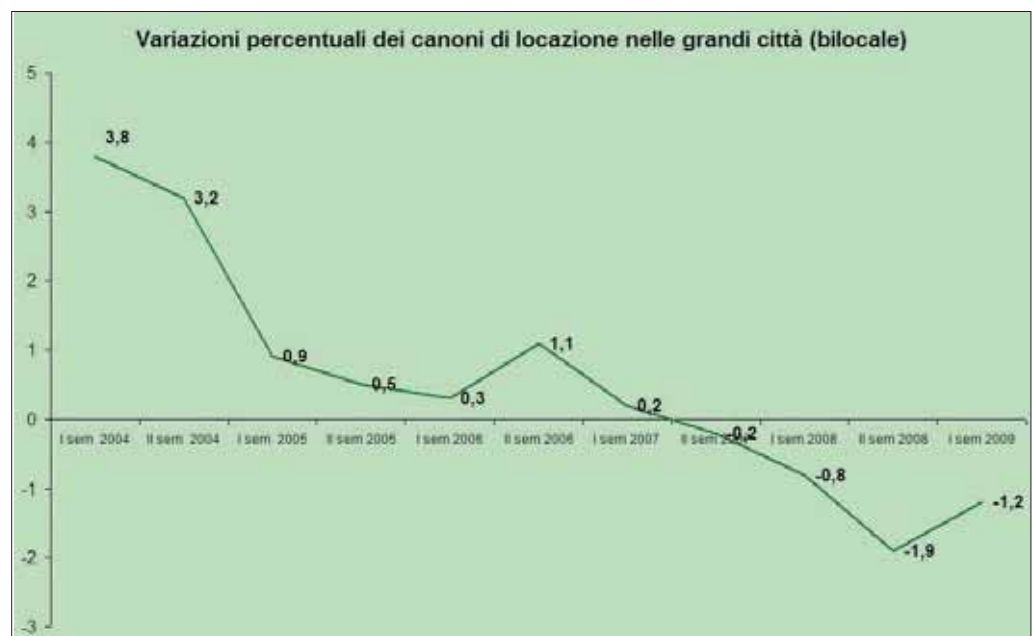
Con questo scenario si conferma, come ormai avviene da alcuni semestri, la contrazione dei canoni di locazione. Infatti l'offerta presente sul mercato, aumentata negli ultimi anni a seguito della corsa al mattone per investimento, ha assorbito la maggiore domanda senza creare tensione sui valori.

Tipologie abitative presenti sul mercato

Andamento dei canoni di locazione

L'interesse dei proprietari degli immobili a garantirsi una certa continuità nel rapporto di locazione ha comportato una revisione verso il basso dei canoni praticati agli inquilini. Questi ultimi infatti tendono a ridurre il budget da destinare all'affitto e i proprietari agiscono di conseguenza soprattutto per non essere costretti a riaffittare l'abitazione con conseguenti oneri gestionali e per non incorrere nel rischio di avere un immobile sfitto con inevitabili costi di mantenimento.

Continua a registrarsi una maggiore attenzione, da parte dei potenziali locatari, alla qualità dell'immobile che, in questo caso, è legata non solo allo stato dell'immobile ma anche ad altre variabili tra cui la qualità dell'arredamento (se già arredato), la luminosità, la tranquillità e la presenza di servizi in zona. Si apprezzano gli immobili con riscaldamento autonomo, quelli che abbiano almeno la cucina arredata e la presenza di collegamenti internet ad alta velocità (soprattutto per gli studenti).



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Variazione percentuale dei canoni di locazione nelle grandi città nel primo semestre 2009

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

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Canone medio di locazione mensile nelle grandi città nel primo semestre 2009

Città	Bilocale	Trilocale
Bari	450	600
Bologna	550	650
Firenze	650	750
Genova	450	550
Milano	750	1000
Napoli	600	800
Palermo	450	550
Roma	850	1050
Torino	400	550
Verona	500	550

Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Previsioni

Le previsioni sul mercato immobiliare sono imprescindibili da quella che sarà la situazione economica del Paese, in particolare sul fronte occupazionale e dall'atteggiamento che avranno le banche nella concessione del credito. Se verranno confermate le previsioni di una ripresa economica nel prossimo anno prevediamo ancora una lieve flessione dei prezzi: il 2009 potrebbe chiudersi con una contrazione dei valori compresa tra -5,0% e -3,0%, il 2010 con una flessione tra -3,0% e -1,0%. Nel 2011 prevediamo un ritorno alla stabilità.

Per quanto riguarda le compravendite pensiamo che in futuro esse si assesteranno su un volume intorno a 600 mila transazioni.

Il mercato italiano dei mutui per le abitazioni

Una serie di avvenimenti di carattere finanziario ed economico si sono susseguiti negli ultimi due anni mostrando la debolezza del sistema finanziario internazionale che ha determinato la recessione attuale. Tra le cause la scarsa "responsabilità" di alcuni operatori finanziari stranieri che non hanno rispettato le regole in vigore stabilite dagli Organi istituzionali dei paesi. Le difficoltà che hanno colpito il sistema finanziario internazionale hanno costretto i governi ad interventi per proteggere le proprie economie con piani "anticrisi" attraverso l'immissione di liquidità nei sistemi, riduzione dei tassi, ricapitalizzazione delle banche e sostegno alle imprese. Il modo di fare business delle banche è conseguentemente cambiato.

I finanziamenti erogati dal sistema bancario italiano, in espansione nella prima parte del 2008, hanno rallentato nel corso dell'anno; la decelerazione si è accentuata negli ultimi periodi.

Il rallentamento è comune agli altri paesi europei e ha coinvolto tutte le nostre aree geografiche, con evidenti risvolti per imprese e famiglie. Il nostro sistema bancario, tuttavia, ha dato segni di stabilità e robustezza perché, in Italia, il livello di indebitamento privato è più limitato rispetto a quello degli altri principali paesi dell'area europea.

La situazione nel nostro paese è meno critica rispetto alle altre nazioni perché:

- il tasso di indebitamento delle famiglie sul reddito disponibile è pari al 60% mentre la media dell'area UE è pari al 93%;
- una minore facilità di accesso al credito, seppur maggiore rispetto al passato, ha consentito una migliore gestione del rischio;
- le famiglie, da sempre, considerano l'investimento immobiliare come più sicuro.

In questo contesto il volume delle erogazioni relative all'acquisto di abitazioni, nel 2008 è stato pari a 56,4 miliardi di euro (valore in linea con il 2005), con una variazione negativa del 10% rispetto al 2007. I volumi includono anche i mutui di sostituzione.

Gli erogati sono da ritenersi consistenti considerando che, nell'intero anno 1997, ammontavano a circa 11,6 miliardi di euro. Negli ultimi anni, il mercato è dunque cresciuto, influenzato dall'andamento dei prezzi immobiliari, dai tassi, ma soprattutto dalla maggior facilità di accesso al credito.

I volumi erogati nel primo trimestre del 2009 sono pari a circa 11 miliardi di euro, con una differenza negativa di circa 3,3 miliardi di euro rispetto allo stesso periodo del 2008, che corrisponde a - 23%.

La situazione nel nostro paese è meno critica



Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sez. mediazione creditizia su dati Banca d'Italia (valori in milioni di euro)

Analizzando in dettaglio il 2008 possiamo notare che:

- C'è stata una maggiore propensione delle famiglie nella scelta del tasso fisso, circa il 70% dei volumi. Si consideri che nel 2007 era pari al 52%, mentre nel 2004 rappresentava solo l'8% dei totali.
- Stabile il tasso misto (tra l'8% e il 9%). In graduale diminuzione il tasso variabile (circa il 20%) che nel 2004 si aggirava intorno al 76% del totale. Nel 2009 si prevede una ripresa della preferenza dei mutui a tasso variabile, influenzata dall'abbassamento del costo del denaro degli ultimi mesi.
- Circa il 50% dei volumi erogati rientra nella fascia di valore tra i 101.000 e 200.000 euro. Il 25% nella fascia da 51.000 a 100.000 euro. Entrambe le fasce sono in flessione rispetto al 2007.
- I mutui con durata oltre i 25 anni rappresentano la quota più grande delle erogazioni (circa il 40%), seguiti da quelli che vanno dai 16 ai 20 anni (circa il 20%).
- I mutui erogati con LTV > 80% (Loan to value - rapporto tra l'importo richiesto in un mutuo e il valore dell'immobile) sono circa il 10%. Nei primi sei mesi del 2009 l'offerta di prodotti con LTV > 80% è stata pari al 27%. Il dato è stato influenzato dalla scarsa propensione al rischio delle banche.
- A livello distributivo gli sportelli bancari mantengono la quota maggiore con il 73% dei volumi, seguiti dai mediatori creditizi e dai promotori finanziari, con circa il 18%, in crescita nel primo trimestre del 2009. In aumento anche la quota di mercato di internet (3%) che ha veicolato un volume d'affari di circa il 5%.
- Nel periodo dal 1 giugno 2008 al 31 agosto 2009, le rinegoziazioni sono state più di 200 mila (fonte Abi), pari a 20 miliardi di euro di controvalore.

Le consistenze dei mutui alle famiglie

Dopo un'iniziale decrescita nel mese di marzo e aprile 2008 (colonne in rosso), l'andamento dei volumi in stock ha ripreso ad aumentare fino al mese di luglio 2009. Si è però registrata una diminuzione nel mese di febbraio 2009 (colonna in verde).

**Cresce nelle famiglie
la scelta del
tasso fisso**

Crescono le consistenze

Esaminando le consistenze, nell'arco dell'anno che va da luglio 2008 allo stesso mese del 2009, otteniamo una crescita media del 5,3%. Infatti, le consistenze di luglio 2009 sono pari a circa 272 miliardi di euro. L'Italia si colloca al quinto posto in Europa per volumi delle consistenze e ha un rapporto consistenze mutui/PIL a valori correnti tra i più bassi d'Europa (circa il 20%).



Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sez.mediazione creditizia su dati Banca d'Italia (valori in milioni di euro)

Erogazioni per macroaree

Nel primo trimestre 2009 tutte le aree hanno registrato un rallentamento. In particolare l'area meridionale (-27%) e l'area insulare (-53%). La variazione minore misurata nell'area Nord Occidentale è da ricondurre all'andamento positivo della provincia di Milano (+1,8%) che con i suoi 1,6 miliardi di euro rappresenta il 15% dei volumi erogati in Italia.

Macroarea	I° trim 08	I° trim 09	Var. %
Nord Occidentale	4.879	4.134	-15%
Nord Orientale	3.115	2.470	-21%
Centrale	3.129	2.449	-22%
Meridionale	1.770	1.284	-27%
Insulare	1.332	623	-53%
Totale	14.226	10.959	-23%

Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sez.mediazione creditizia su dati Banca d'Italia (valori in milioni di euro)

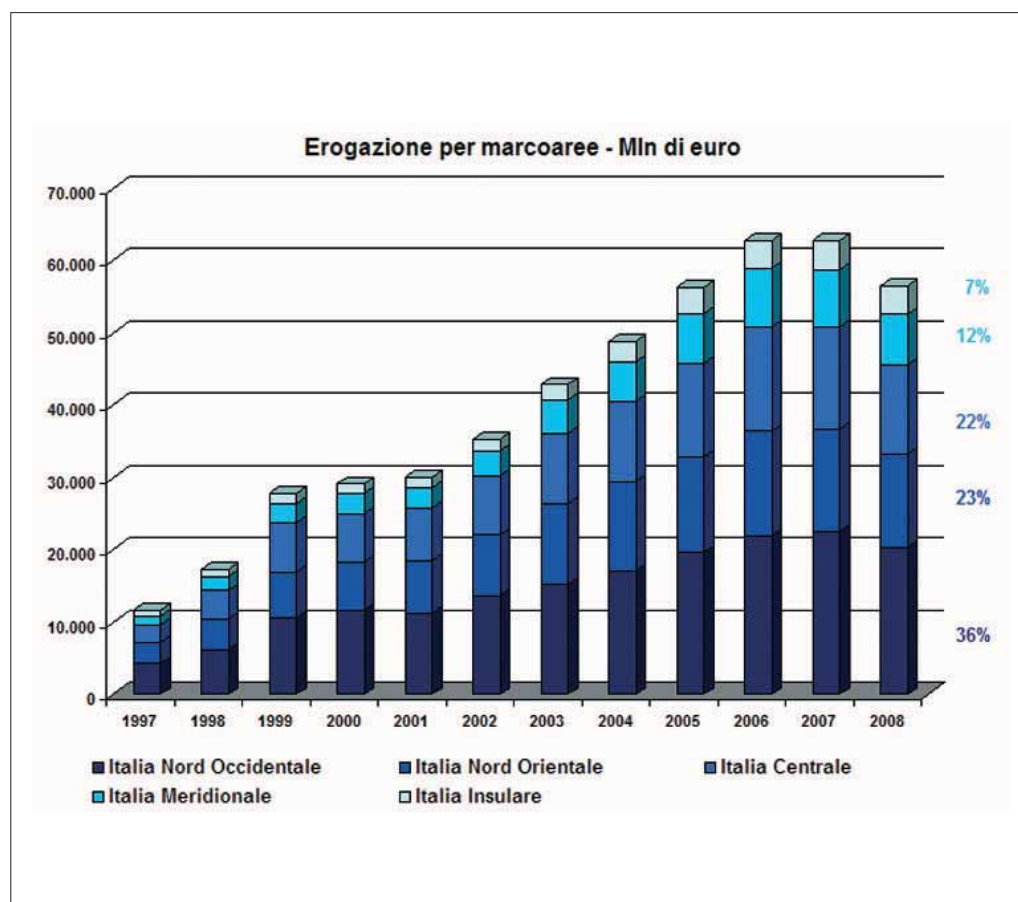
A livello provinciale, nel 2008, si può notare una diminuzione in quasi tutte le grandi città. Come già detto, solo il capoluogo lombardo registra una variazione positiva.

Provincia	2008	2007	Var 08/07	Peso prov. su Italia 2008	I° Trim 09	Var I°Trim 09/ I°Trim 08
Milano	7.347	7.952	-7,6%	13,0%	1.612	1,8%
Roma	5.445	6.452	-15,6%	9,6%	1.072	-27,8%
Torino	2.581	2.896	-10,9%	4,6%	437	-41,5%
Bologna	1.725	1.733	-0,4%	3,1%	285	-17,0%
Napoli	1.701	1.969	-13,6%	3,0%	316	-28,2%
Firenze	1.266	1.387	-8,7%	2,2%	258	-10,8%
Bari	1.105	1.263	-12,5%	2,0%	220	-20,9%
Genova	1.008	1.148	-12,2%	1,8%	222	-7,3%
Verona	908	1.140	-20,3%	1,6%	197	-4,3%
Palermo	904	820	10,2%	1,6%	132	-62,6%

Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sez.mediazione creditizia su dati Banca d'Italia (valori in milioni di euro)

L'importo medio erogato nel primo trimestre 2009 è pari a circa 114.000 euro contro i 122.000 euro dello stesso trimestre del 2008. La diminuzione è riconducibile alla tendenza delle banche a erogare mutui fino ad un massimo dell' 80% del valore dell'immobile e all'andamento dei prezzi del settore immobiliare. Secondo i dati in nostro possesso, i valori medi sono in lieve aumento. A livello regionale, nel primo trimestre 2009, si registrano valori eterogenei che vanno dal mutuo medio più alto della Toscana (133.000 euro) a quello più basso della Basilicata (79.000 euro).

**Si riduce
l'importo erogato
medio**

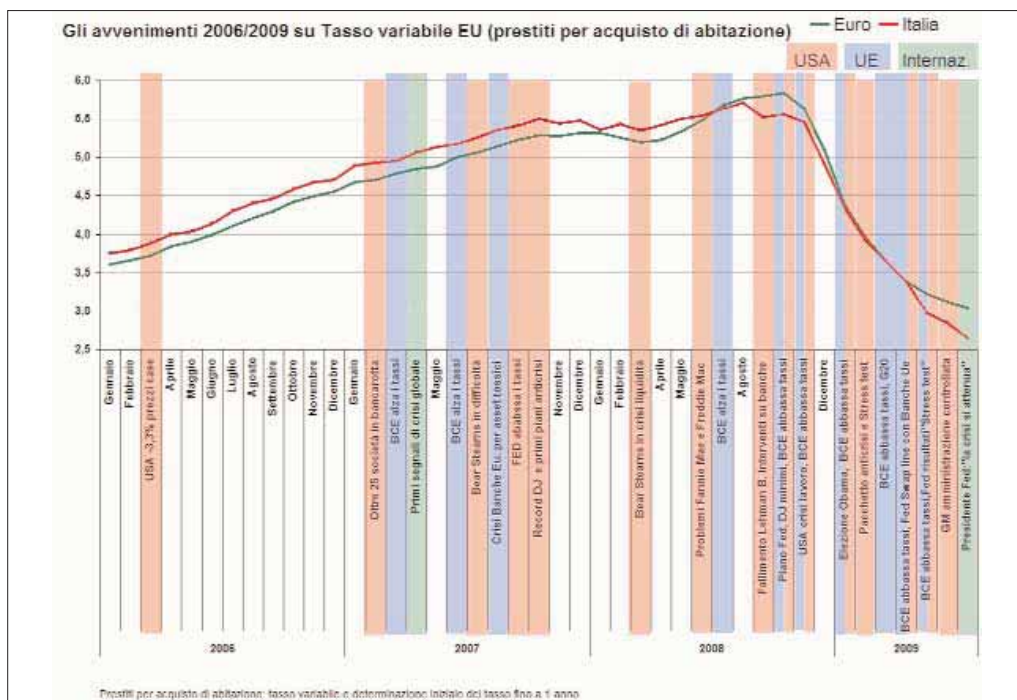


Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sez. mediazione creditizia su dati Banca d'Italia (valori in milioni di euro)

Le variabili che influenzano le erogazioni: i tassi di interesse

I tassi di interesse sono l'elemento che maggiormente influenza l'andamento delle erogazioni del mercato dei mutui. Il loro trend, negli ultimi anni, ha subito numerosi cambiamenti: una crescita fino all'ottobre 2008 e la successiva discesa determinata dalle azioni intraprese dalla Banca Centrale Europea per fronteggiare la crisi. Dalla fine del 2005 al 2008, con l'avvio delle fasi "restrittive" della politica monetaria, il tasso di riferimento è cresciuto del 2,5%, rendendo più difficile la restituzione delle rate per le famiglie che hanno contratto mutui a tasso variabile. Con le successive politiche anti-crisi, tra le quali la discesa del costo del denaro, la tendenza si è invertita, agevolando le famiglie e, più in generale, l'accesso al credito.

**I tassi di interessi
sono diminuiti
progressivamente**



Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa - sez.mediazione creditizia su dati Banca d'Italia

I tassi dei mutui nel nostro paese sono inferiori rispetto alla media europea

Abbiamo ricostruito nel grafico precedente, una cronologia degli avvenimenti che hanno caratterizzato il mercato finanziario internazionale e gli effetti sui tassi variabili (Italia ed UE) dei prestiti per l'acquisto di abitazioni.

Il grafico evidenzia come il tasso medio nel nostro paese risulti inferiore rispetto alla media europea (-39 bps dato di luglio), in passato questo dato era quasi sempre più elevato.

Analizzando, invece, l'andamento del tasso Euribor a 3 mesi (parametro di riferimento della maggior parte dei mutui a tasso variabile) si può notare come questo abbia influenzato notevolmente l'importo della rata.

Mese	Tasso Euribor 3 mesi	Importo mutuo 120.000 Euro	Differenza in Euro su periodo precedente	Var % su periodo precedente
gen-06	2,51%	709		
gen-07	3,75%	789	80	11%
gen-08	4,48%	838	49	6%
ott-08	5,11%	881	44	5%
gen-09	2,46%	706	-175	-20%
ago-09	0,86%	610	-95	-14%

Si è calcolata, come rappresentato nella tabella, l'importo della prima rata di un mutuo a tasso variabile di 20 anni, pari a 120.000 euro a cui è stato applicato uno spread del 1,20%.

Si possono notare delle variazioni di importo pari anche al 20%. Considerando, invece, la differenza di importo tra l'ottobre 2008 e quello di agosto avremmo un risparmio pari a 271 euro (-31%).

Conclusioni

- L'area Nord Occidentale si conferma prima per erogazioni, in lieve recupero negli ultimi mesi l'area Meridionale.
- Si evidenzia una maggior consapevolezza del mercato, trend confermato sia dall'aumento dell'importo medio del mutuo sia dal tempo medio per l'erogazione di una pratica.
- Le famiglie hanno richiesto importi molto vicini alla soglia LTV dell'80% (circa il 44% dei mutui erogati).

Si può affermare che il primo trimestre 2009 sia stato influenzato dal periodo di "transizione" che tutto il mercato finanziario italiano stava attraversando. Nel secondo trimestre si registra una moderata ripresa del mercato, trend confermato anche dal segno positivo della domanda di mutui (+4% rispetto lo stesso periodo del 2008). Il dato è influenzato anche dalla domanda di rinegoziazione che, nel mese di maggio 2009, ha raggiunto il suo apice (+13% - variazione su anno precedente ponderata a parità di giorni lavorativi - fonte Eurisc). Negli ultimi mesi è stata premiata la qualità delle pratiche.

Previsioni

Il mercato del credito nei prossimi anni sarà condizionato dalle modalità e dai tempi di ripresa economica e finanziaria. Nell'ultimo anno si è registrato un moderato irrigidimento nei criteri di valutazione di prestiti alle famiglie per l'acquisto di abitazione a fronte di una domanda comunque in crescita.

Per il 2010 si prevede una maggior "dinamicità" delle banche, dato confermato dalla ripartenza degli investimenti, grazie anche alla realizzazione di strumenti di controllo più efficaci per la determinazione del rischio.

La gamma dell'offerta si modificherà vista la tendenza degli istituti a finanziare mutui con aggiunta di altri prodotti come i conti correnti e le assicurazioni.

I prodotti del credito

IL MUTUO E LE SUE CARATTERISTICHE

Un mutuo consiste in un prestito che il cliente chiede alla banca per una finalità specifica (es. acquisto casa o ristrutturazione, ecc.).

Il rimborso del mutuo avviene a rate, costituite da una quota di capitale ricevuto a prestito e da interessi maturati.

Il finanziamento chiesto avrà quindi una serie di caratteristiche in termini di:

- finalità
- durata
- importo (inteso non solo in termini di somma richiesta ma soprattutto come percentuale del valore dell'immobile finanziato)
- tasso applicato per il calcolo degli interessi
- piano di ammortamento utilizzato per calcolare le rate.

LA FINALITÀ di un mutuo determina le caratteristiche dello stesso:

- acquisto prima casa: è l'acquisto della prima casa di proprietà
- acquisto della seconda casa
- acquisto per investimento: è l'acquisto di una casa che non verrà abitata, ma probabilmente affittata
- mutui per ristrutturazione: è un finanziamento che ha come finalità la ristrutturazione di una casa o il contemporaneo acquisto e ristrutturazione di un immobile.

Cresce la domanda dei mutui rispetto allo stesso periodo del 2008

Il mercato sarà più dinamico sul lato dell'offerta

Le finalità del mutuo

E' consigliabile ridurre la durata del mutuo

LA DURATA DEL RIMBORSO: solitamente le banche concedono mutui di durata compresa tra 5 e 30 anni. All'aumentare della durata del rimborso:

- aumenta la quota di interessi che alla fine verrà pagata dal cliente
- diminuisce l'onerosità delle singole rate.

La scelta della durata di un mutuo dipende dalle singole esigenze. Se si desidera una rata mensile più bassa e sostenibile è consigliabile scegliere la lunga durata. Se l'obiettivo è pagare meno interessi possibile, compatibilmente con la propria disponibilità di reddito, è consigliabile scegliere un mutuo di media durata. Esistono anche mutui di durata variabile, ma caratterizzati da una rata fissa che segue l'andamento dei tassi d'interesse: se i tassi aumentano aumenta la durata, se diminuiscono essa si riduce.

L'importo del mutuo varia a secondo della finalità

L'IMPORTO DEL FINANZIAMENTO: ogni banca può decidere quale percentuale massima del valore dell'immobile è da finanziare. Di solito questa percentuale dipende da:

- Finalità dell'acquisto: per la prima casa oggi si arriva fino all' 80% della copertura del valore dell'immobile
- Durata: le durate ammesse variano dai 5 ai 30 anni, in alcuni casi si arriva anche a 40 anni

IL TASSO D'INTERESSE: il tasso utilizzato per il calcolo degli interessi del mutuo dipende dall'indice di riferimento utilizzato (i principali sono l'EURIBOR/BCE per il tasso variabile e l' EurIRS per il tasso fisso) e dallo spread che varia da banca a banca.

Tasso d'interesse netto = Indice di riferimento + Spread

Mutui: le principali tipologie

L'evoluzione del mercato e il miglioramento dell'offerta di questi ultimi anni ha reso necessaria una più attenta valutazione delle possibilità prima della scelta del mutuo. Esistono infatti diverse tipologie di mutui, finanziariamente diversi l'uno dall'altro, che possono condizionare la convenienza del prodotto scelto. Vediamo nella tabella i principali prodotti.

Mutuo Tasso Fisso	Mutuo Tasso Variabile	Mutuo Tasso Misto	Mutuo Tetto Massimo	Mutuo Rata Decrescente	Mutuo Rata Costante
<p>La rata resta uguale per tutta la durata.</p> <p>Consigliato:</p>	<p>La rata iniziale è generalmente più bassa rispetto ad una soluzione a tasso fisso con le stesse caratteristiche. Le rate successive possono variare poiché sono indicizzate al tasso Euribor o tasso BCE.</p> <p>Consigliato:</p>	<p>E' un mutuo flessibile poichè offre la possibilità al mutuatario di passare da una rata a tasso fisso a una rata a tasso variabile o viceversa (a scadenze predefinite) in base all'andamento dei tassi sul mercato interbancario. Consigliato:</p>	<p>Mutuo a tasso variabile ma con una rata che non potrà superare una soglia massima prestabilita.</p> <p>Consigliato:</p>	<p>Mutuo a tasso fisso con rata decrescente. Le quote di capitale rimborsato si riducono gradualmente.</p> <p>Consigliato:</p>	<p>Mutuo a tasso variabile ma con rata costante. Le variazioni del tasso di riferimento determineranno la durata del rimborso del mutuo (riduzioni del tasso determineranno una durata inferiore e viceversa).</p> <p>Consigliato:</p>
<p>A chi vuole la sicurezza e la tranquillità che, qualsiasi variazione si verifichi nel mercato finanziario, la propria rata di rimborso non subirà mutamenti nel tempo</p>	<p>A chi vuole inizialmente usufruire di un tasso più basso rispetto al tasso fisso avendo allo stesso tempo fiducia in una discesa dei tassi</p>	<p>A chi vuole adeguare il proprio mutuo alle diverse condizioni economiche proprie o della propria famiglia nel tempo</p>	<p>A chi vuole cogliere le opportunità dei prodotti a tasso variabile, ma tutelandosi da aumenti importanti dei tassi d'interesse, con la certezza che il tasso del mutuo non superi mai una determinata soglia</p>	<p>A chi ricerca maggiore tranquillità, tutelando il proprio futuro, attraverso la concentrazione del rimborso del capitale mutuato nei primi anni della durata del mutuo</p>	<p>A chi non vuole accollarsi il rischio di fluttuazioni incontrollate della consistenza della rata mensile, pianificando la dimensione dell'esborso mensile</p>
<p>A chi ha entrate stabili e costanti nel tempo</p>	<p>A chi ipotizza una crescita delle proprie entrate future</p>	<p>A chi vuole cogliere le opportunità offerte dall'andamento dei tassi di interesse</p>			
<p>A chi si può impegnare a pagare le rate anche per un periodo molto lungo, usufruendo di un importo mensile ridotto</p>					

Il mutuo a Tasso Variabile

Rata iniziale	Rischiosità
L'Euribor/tasso BCE è generalmente più basso dell'IRS, per cui le rate iniziali sono più basse, se il mutuo è indicizzato a tasso variabile.	Il tasso varia ad ogni rata: quindi ogni rata ha importo diverso ed è perciò impossibile sapere al momento della sottoscrizione del mutuo quanto si pagherà di interessi alla fine del rimborso

Il mutuo a Tasso Fisso

Rata iniziale	Rischiosità
L'IRS è generalmente più alto dell'Euribor/ Tasso BCE, per cui le rate iniziali sono sempre più alte, se il mutuo è indicizzato a tasso fisso	Il tasso applicato è lo stesso in ogni rata: quindi ogni rata ha lo stesso importo ed è perciò possibile sapere al momento della sottoscrizione del mutuo quanto si pagherà di interessi alla fine del rimborso

Il mutuo a Tasso Misto

Mutui a tasso variabile con CAP	Mutui a tasso variabile ma a rata costante	Mutui con tipo di indice "rinegoziabile"	Mutui a rimborso libero
mutui con un tasso massimo prefissato contrattualmente (CAP) oltre il quale il tasso di interesse non potrà salire	la rata resta fissa, a variare è la durata del mutuo, cioè il numero di rate da pagare	(di solito ogni 2 o 5 anni), per scegliere di passare dal tasso fisso al tasso variabile o viceversa	mutui basati su un piano di ammortamento "flessibile"

IL PIANO DI AMMORTAMENTO è il programma di estinzione del mutuo: in esso è indicata la quota di capitale e la quota di interessi comprese in ogni rata. La quota di interessi pagata in ogni rata viene calcolata moltiplicando la quota di capitale rimanente in quel momento per il tasso di interesse netto, cioè:

$$[(\text{debito residuo}) \times (\text{tasso di interesse netto})] + \text{quota capitale} = \text{Rata}$$

Dal metodo di calcolo della quota interessi è facile comprendere che, in un mutuo a tasso variabile, un rialzo del tasso di interesse è più rilevante (oneroso) se ci si trova nella fase iniziale del rimborso piuttosto che nella fase finale dello stesso.

I passi da compiere per ottenere un mutuo

Colloquio preliminare: la grande varietà dell'offerta necessita l'assistenza di una figura professionale, come il consulente della banca o il mediatore creditizio, che sia in grado di proporre i finanziamenti più adatti alle singole esigenze del cliente. I vantaggi nel rivolgersi ad una rete di mediazione creditizia sono:

- la maggiore possibilità di soddisfare le proprie richieste (grazie alla vasta gamma di prodotti convenzionati con più istituti bancari)
- l'opportunità di avere una consulenza da esperti del settore "indipendenti".

A causa della varietà dell'offerta serve un mediatore creditizio "indipendente"

La domanda di mutuo: dopo avere individuato il mutuo più adeguato alle proprie caratteristiche si dovrà presentare la domanda di mutuo alla banca scelta che offre il prodotto più adeguato. La domanda di mutuo va accompagnata dalla documentazione anagrafica, reddituale e da quella sull'immobile. Tale documentazione è necessaria alla banca per effettuare l'istruttoria.

Istruttoria e perizia

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

Attraverso la perizia la banca effettua una valutazione dell'immobile oggetto del mutuo; la valutazione è affidata ad un professionista di fiducia della banca.

La delibera

Una volta ottenuta dal richiedente tutta la documentazione (alcuni documenti devono essere prodotti anche dal notaio che si occuperà del rogito) la banca effettua i dovuti controlli e, a questo punto, è in grado di deliberare il finanziamento o meno. L'istituto di credito fornisce gli estremi dell'accettazione del finanziamento: importo, durata, tasso effettivo e spese accessorie. Successivamente verrà fissata la data della stipula dell'atto di finanziamento.

Il ruolo del notaio

Con la stipula dell'atto di mutuo viene iscritta l'ipoteca sull'immobile oggetto del mutuo; la sua registrazione è a cura del notaio. La scelta del notaio è a cura della parte acquirente che sceglie il professionista di fiducia.

Il rapporto con il notaio inizia precedentemente alla stipula dell'atto notarile, perché tale figura è tenuta a controllare forma e contenuto dei contratti, verificandone la conformità, e a produrre una serie di documenti da consegnare alla banca (dichiarazione notarile preliminare, relazione tecnico-estimativa). Dopo la firma del contratto il notaio deve occuparsi di una serie di operazioni successive, al termine delle quali il notaio consegna al cliente una copia dell'atto in originale. Il rogito deve contenere:

- l'indicazione del precedente passaggio di proprietà
- l'elenco dei passaggi di proprietà intervenuti negli ultimi 20 anni
- l'indicazione dei vincoli e dei limiti alla alienabilità del bene
- l'identificazione del bene venduto
- disegni comprendenti anche gli accessori cantina, solaio, box, altro.

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

I costi da sostenere

Ecco un elenco di tutte le spese di un mutuo:

Fase	Voci di costo	Pagati a
DOMANDA DI MUTUO	Istruttoria	Banca
	Perizia	Perito
DELIBERA DI MUTUO E IL ROGITO	Spese notarili	Notaio
	Tasse sulla compravendita	Fisco
RIMBORSO DEL MUTUO	Spese assicurative	Assicurazione
	Spese amministrative	Banca

Nel contratto di mutuo sono definiti gli estremi del finanziamento in oggetto (importo, finalità, tasso, durata, frequenza delle rate, piano di ammortamento).

Le spese assicurative comprendono una polizza incendio e scoppio, obbligatoria per legge. Tra le spese amministrative da sostenere è presente quella per l'addebito automatico della rata di mutuo sul Conto Corrente (o le spese R.I.D.). Alcune banche richiedono di aprire un conto corrente presso l'istituto erogante.

Garanzie e tutele per la banca

L'ipoteca è un diritto reale di garanzia che fornisce alla banca il potere di espropriare l'immobile su cui l'ipoteca è stata iscritta e soddisfarsi nel caso in cui il mutuatario sia insolvente. L'iscrizione di un'ipoteca oggetto di mutuo è obbligatoria per legge ed avviene al momento del rogito; essa dura 20 anni. Nel caso in cui il mutuo sia rimborsato in un tempo inferiore, è facoltà del cliente chiedere l'assenso alla cancellazione dell'ipoteca.

- In alcuni casi la banca può richiedere una fidejussione da parte di un terzo nel caso in cui il mutuatario principale non abbia le garanzie per ottenere il mutuo.
- La banca stabilisce contrattualmente anche gli interessi di mora che devono essere corrisposti nel caso in cui le rate vengano pagate in ritardo.

Garanzie e tutele per il cliente

- La sottoscrizione della polizza assicurativa incendio e scoppio sull'immobile, obbligatoria per legge.
- Può essere richiesto dalla banca, o per scelta del cliente, di stipulare ulteriori polizze assicurative che coprano da eventuali rischi l'immobile (polizze danni) o la persona fisica, mutuatario, come polizze vita, perdita di impiego, ecc.

Le banche che aderiscono al Codice di Condotta Europeo sulla trasparenza bancaria sono obbligate a rilasciare al cliente, che intende sottoscrivere il mutuo, una copia del piano di ammortamento.

La surroga, la sostituzione, la rinegoziazione

Il mercato dei mutui in Italia ha visto una serie di provvedimenti che hanno portato le banche a diversificare l'offerta. L'obiettivo di tali provvedimenti è stato quello di andare incontro alle famiglie che si sono trovate in difficoltà a causa dell'aumento dei tassi di interesse (si ricordi ad esempio agevolazione per i mutui con tasso variabile superiore al 4%).

Grazie a questi provvedimenti è possibile cambiare istituto di credito, sostituendo/surrogando il proprio mutuo, e scegliere un prodotto più adatto alle proprie esigenze.

Vediamo di seguito le principali possibilità.

La surroga

Tramite la surroga si può modificare solo la durata e il tasso in modo da ridurre la rata del mutuo. Devono restare invariati l'importo residuo e i richiedenti del finanziamento. Tutti i costi relativi al nuovo finanziamento sono a carico della banca subentrante.

La sostituzione

È possibile sostituire un mutuo: si estingue il vecchio debito mediante l'erogazione del nuovo mutuo presso l'istituto di credito subentrante. Con la sostituzione è pos-

**Oggi è possibile
cambiare il mutuo
con più facilità**

sibile modificare il tasso, la durata, lo spread, il parametro di indicizzazione, i soggetti partecipanti al finanziamento, l'immobile ipotecato. Si può, inoltre, richiedere liquidità aggiuntiva. La sostituzione però non è a costo zero: è necessario iscrivere una nuova ipoteca e ripagare l'imposta sostitutiva.

La rinegoziazione

Per chi invece preferisce rimanere con la propria banca può optare per la rinegoziazione delle condizioni. L'istituto non è obbligato ad adempiere alle richieste del debitore; di fatto è una trattativa tra la banca e il cliente.

Estinzione anticipata parziale o totale del mutuo

L'Abi e le associazioni dei consumatori hanno raggiunto un'intesa che prevede la riduzione delle penali per l'estinzione anticipata dei mutui accesi prima dei provvedimenti promossi dal ministro Bersani. La possibilità di estinguere in tutto o in parte un mutuo è infatti prevista dalla legge bancaria. In caso di estinzione parziale la quota di capitale versato andrà a ridurre il debito residuo. Le rate rimanenti saranno di conseguenza più basse in proporzione alla quota del capitale rimborsato anticipatamente.

L'ASSICURAZIONE: UNA FORMA DI TUTELA

Il mondo delle assicurazione si trova in una fase di crescita e trasformazione in tutti i principali paesi, strettamente correlata alla continua evoluzione del concetto stesso di "rischio" che interessa il mondo delle imprese e i privati.

Nelle economie di mercato, ogni decisione di natura economica è caratterizzata da una variabile di "rischio" che è, quindi, una caratteristica intrinseca agli sviluppi imprenditoriali, all'innovazione e alla crescita. Tuttavia si tratta di una variabile che può essere controllata e gestita. Il settore assicurativo si è imposto, grazie alla sua capacità di gestione e assunzione del rischio, divenendo un partner prezioso sia per le famiglie, sia per coloro che vogliono sviluppare la propria attività imprenditoriale. L'Italia è uno dei paesi europei in cui l'assicurazione è meno sviluppata rispetto ai Paesi più avanzati.

Lo sviluppo del ramo vita in Italia, avviatosi nella seconda metà degli anni '90, ha determinato un incremento significativo del rapporto tra il volume dei premi e il PIL (pari al 5,2% nel 2005), valore sostanzialmente in linea con la media europea, pur se inferiore a quello del Regno Unito (9,4%), dove l'indicatore è il più elevato d'Europa.

La tendenza delle banche nei prossimi anni sarà quella di erogare mutui con basso grado di rischio a consumatori più solvibili, abbinando la copertura assicurativa.

L'offerta e i volumi dei prodotti assicurativi legati ai mutui sono stati influenzati soprattutto dalla crescita dei mutui di sostituzione/rinegoziazione. Molti sono i prodotti che richiedono come garanzia una polizza legata allo stato di salute o alla perdita d'impiego del mutuatario.

L'utilizzo di una polizza può quindi avere solo riscontri positivi riducendo il rischio di insolvenza del mutuatario e tutelando il cliente e le banche da avvenimenti futuri non prevedibili.

Assicurarsi non può essere considerato una discriminazione per l'accesso al credito, poiché ogni potenziale cliente deve necessariamente avere uno status finanziario coerente con la scelta di indebitamento. Solo chi ha i requisiti oggettivi può accedere ad un finanziamento.

Ricordiamo che i clienti sono liberi di scegliere se accendere una polizza o meno.

**E' utile tutelarsi
attraverso una
polizza assicurativa**

Il prestito personale permette di acquistare beni e servizi

Tuttavia sono sempre più numerosi i mutui che hanno come vincolo l'attivazione di una polizza o la possibilità di avere un'agevolazione (ad es. una diminuzione dello spread) se si accende un'assicurazione.

IL PRESTITO PERSONALE

Caratteristiche: il prestito personale è un finanziamento con tasso d'interesse fisso e un piano di ammortamento a rate costanti, da rimborsare con cadenza mensile e non finalizzato, cioè non direttamente collegato all'acquisto di uno specifico bene o servizio. È un prodotto destinato alle persone fisiche che possono richiederlo senza l'obbligo di dichiararne la destinazione. La facilità d'istruttoria, con documentazione necessaria ridotta al minimo, la flessibilità di scelta tra diversi importi, durate, rate e la velocità di delibera e di erogazione del denaro sul conto del cliente lo rendono un prodotto adatto a tutti coloro che hanno necessità di riequilibrare la loro situazione finanziaria, oppure acquistare beni di largo consumo o servizi.

Chi può richiederlo: può essere richiesto da qualsiasi persona avente un reddito dimostrabile (dipendenti, liberi professionisti, artigiani, pensionati...), purché vi sia un reddito che permetta al cliente di far fronte al pagamento delle rate. Anche i contratti dei lavoratori cosiddetti atipici, il contratto a tempo determinato, il contratto di formazione o inserimento e il contratto di apprendistato sono eleggibili per la richiesta di un prestito personale purché il periodo di rimborso non ecceda il termine del contratto lavorativo.

Le garanzie: al contrario di un mutuo ipotecario, che per legge prevede la necessità di fornire alla banca erogante un immobile a garanzia, nel caso di un prestito non si richiede, salvo casi particolari, la presenza di un bene che possa fungere da garanzia per l'eventuale insolvenza del debitore. La forma di garanzia comunemente richiesta nel caso in cui il rischio di insolvenza risulti rilevante è la firma di un garante. Le condizioni in presenza delle quali è richiesta una garanzia dipendono dalle specifiche politiche degli istituti finanziari. Nel caso in cui la banca dovesse rifiutare la richiesta di un prestito personale, è possibile valutare come valida alternativa la Cessione del Quinto dello Stipendio. Questa soluzione offre maggiori garanzie all'Istituto e permette una maggiore probabilità di accettazione a favore del cliente.

L'estinzione anticipata: è sempre possibile estinguere il prestito anticipatamente rispetto al termine stabilito per contratto. In questo caso il cliente dovrà rimborsare il capitale residuo ancora dovuto, maggiorato di una penale.

Ottenere un prestito, con l'assistenza di un mediatore creditizio, è molto semplice.

Le fasi

1. Il cliente	2. Il mediatore creditizio	3. La banca	4. Il cliente
si reca dal suo mediatore creditizio ed espone le sue esigenze in termini di importo richiesto, durata del finanziamento e sostenibilità della rata.	trova la soluzione importo/rata/durata capace di soddisfare a pieno le esigenze del cliente. Il cliente riceve tutte le informazioni sulla modalità e le finalità del trattamento dei dati personali, fornisce documenti di riconoscimento validi e documentazione comprovante il reddito e firma il contratto, che viene inoltrata all'istituto di credito.	dà un giudizio sull'affidabilità creditizia del cliente e sulla sua capacità di rimborsare il prestito. Se lo scoring, ovvero il punteggio assegnato secondo logiche proprie a ciascun istituto, è positivo la pratica è deliberata e nell'arco di 24/48 ore liquidata sul conto corrente del cliente.	In caso di esito positivo il cliente rimborsa il prestito, secondo un piano di ammortamento predefinito, non modificabile. Si tratta di rate costanti con le quali si rimborsa mensilmente una quota di capitale ed una quota di interessi.

Il contratto: la richiesta di un prestito personale è normata al fine di tutelare il cliente. Il contratto deve necessariamente essere formalizzato per iscritto e deve contenere i dettagli su:

- nome della banca o dell'istituto erogante
- dati anagrafici del richiedente
- tasso di interesse effettivo praticato TAEG
- ammontare del finanziamento
- modalità del finanziamento
- numero delle rate, l'importo e la data di scadenza delle singole rate
- oneri in caso di mora
- eventuali garanzie e coperture assicurative richieste
- modalità di recesso.

Le copie redatte del contratto di credito personale sono due, una delle quali sarà consegnata al cliente.

Le condizioni economiche: per confrontare le condizioni economiche dei prestiti personali che presentano medesime caratteristiche (importo, durata) è possibile considerare i seguenti indicatori:

TAN (Tasso Annuo Nominale)

Il TAN rappresenta il tasso di interesse annuo applicato al capitale finanziato. Esso permette di calcolare la quota di interessi che andrà corrisposta all'istituto che eroga il prestito

TAEG (Tasso Annuo Effettivo Globale)

Il TAEG rappresenta il tasso di interesse annuo del costo complessivo del finanziamento. Infatti, a differenza del TAN, il TAEG è comprensivo di eventuali oneri accessori a carico del cliente (per es. le spese di istruttoria pratica, invio estratto conto, ecc..)

Il tasso TAEG è comprensivo di tutti i costi del finanziamento

Il prestito personale può essere assicurato al fine di tutelare il richiedente nel caso di:

- morte, infortunio o malattia
- invalidità permanente da infortunio o da malattia
- inabilità temporanea al lavoro (per autonomi e dipendenti pubblici)
- perdita involontaria del posto di lavoro (per dipendenti privati)
- ricovero ospedaliero (per i non lavoratori).

LA CESSIONE DEL QUINTO DELLO STIPENDIO

Le caratteristiche: la cessione del quinto dello stipendio è una forma di prestito personale a tasso fisso con rimborso a rate costanti e, a differenza del prestito personale, viene effettuata con il coinvolgimento del datore di lavoro del richiedente (o dell'istituto previdenziale nel caso di pensionati). Tali figure, su indicazione della società mutuante, trattengono le rate direttamente in busta paga (o sulla pensione). Questa procedura costituisce una garanzia che rende questa forma di finanziamento decisamente più accessibile rispetto a qualsiasi altro prestito personale. L'importo della rata non può superare, salvo eccezioni particolari, un quinto dello stipendio netto mensile o della pensione. Per molte categorie di dipendenti è valutabile la delega, cioè un'ulteriore cessione del quinto dello stipendio nella stessa busta paga.

La cessione del quinto permette di accedere con facilità al credito

Chi può richiederlo:

- dipendenti pubblici con contratto a tempo indeterminato
- dipendenti privati con contratto a tempo indeterminato
- pensionati
- soci dipendenti di cooperative.

E' necessario inoltre che il dipendente abbia superato il periodo di prova e che l'azienda del richiedente soddisfi alcuni requisiti definiti dall'Istituto erogante relativamente al capitale sociale e numero di dipendenti.

Garanzie e coperture assicurative: la cessione del quinto dello stipendio non prevede l'accensione di garanzie reali, ma è richiesta obbligatoriamente la sottoscrizione di una assicurazione sul rischio vita e/o rischio impiego che garantisca, in caso di mancato pagamento, la copertura dell'importo ancora dovuto. Un'ulteriore garanzia è rappresentata dal TFR del richiedente. A tale proposito la normativa stabilisce che il debitore non possa chiedere anticipi sul TFR per l'intera durata del finanziamento.

I vantaggi: il principale vantaggio di questa forma di finanziamento risiede, come già detto, nella relativa facilità con la quale viene concesso, posto che il richiedente presenti i requisiti minimi di cui sopra. La cessione del quinto rappresenta una possibilità concreta anche per quei soggetti che, per le loro caratteristiche (es. storia creditizia non impeccabile), potrebbero avere difficoltà ad accedere ad altre forme di finanziamento.

L'importo del finanziamento: l'ammontare massimo del prestito è maggiore all'aumentare:

- degli anni di anzianità lavorativa;
- del TFR cumulato che va a garanzia dell'operazione;
- dell'importo della retribuzione o della pensione mensile.

LA CARTA REVOLVING

Oltre ad avere le medesime funzioni di una comune carta di credito a saldo (può essere utilizzata sia per i pagamenti con P.O.S. che per i prelievi di contante presso gli sportelli ATM), la carta di credito revolving consente l'accesso ad una linea di credito concessa dall'Istituto finanziario al titolare della stessa. L'ammontare del credito accordato varia in funzione del tipo di carta e dell'affidabilità creditizia del cliente. Il rimborso avviene attraverso rate il cui ammontare minimo è stabilito dall'Istituto erogante e che il cliente eventualmente è libero di incrementare: tali rate in parte rimborsano gli interessi maturati ed in parte il debito accumulato. Non esiste una durata prefissata del prestito, né un piano di ammortamento predefinibile perché il debito mensilmente cresce con gli utilizzi e decresce con i rimborsi. Di seguito, le principali caratteristiche di una carta revolving.

Fido iniziale: il titolare ha a disposizione un fido iniziale da utilizzare per acquisti, prelievi e bonifici.

Gli utilizzi della carta: ogni volta che il titolare utilizza la carta per acquisti o prelievi utilizza una parte del credito a disposizione.

I rimborsi periodici: ogni mese il rimborso effettuato attraverso la rata prescelta ricarica il fido della carta stessa.

Le condizioni economiche: sul rimborso a rate viene applicato un tasso di interesse mensile individuabile nel TAN e nel TAEG.

Il debito residuo (a scelta del cliente) può essere assicurato nel caso di:

- morte da infortunio o malattia
- invalidità permanente da infortunio o da malattia
- inabilità temporanea al lavoro (per autonomi e dipendenti pubblici)
- perdita involontaria del posto di lavoro (per dipendenti privati)
- ricovero ospedaliero (per i non lavoratori).

Le tipologie di carte

Carta di debito	Carta di credito saldo	Carta di credito revolving	Carta di credito co-branded	Carte private (carte fedeltà)
solitamente conosciuta come bancomat. Viene rilasciata da un Istituto bancario ai propri clienti possessori di un conto corrente. Consente di prelevare contanti presso gli ATM (sportello per il prelievo automatico di denaro contante), effettuare acquisti presso esercizi abilitati (tramite il sistema POS). L'addebito avviene direttamente sul conto corrente del titolare (normalmente con valuta il giorno stesso). Il suo utilizzo prevede la digitazione del proprio codice segreto (PIN).	simile alla carta di debito, però con addebito di tutti gli importi spesi nell'arco del mese in un'unica soluzione, metà del mese successivo. È la carta di credito più diffusa.	letteralmente carta di credito rotativa perché prevede i medesimi servizi della carta a saldo, ma attribuisce al titolare un fido che può essere utilizzato parzialmente o per intero con uno o più acquisti. La carta di credito revolving offre la possibilità di spendere del denaro indipendentemente dai fondi disponibili sul conto corrente e di ripagare ratealmente il proprio debito.	rappresenta lo strumento di pagamento emesso da una banca o istituto finanziario in collaborazione con una terza azienda che facilita la distribuzione dello strumento presso la propria clientela ed offre servizi aggiuntivi volti alla fidelizzazione dei possessori della carta di credito.	una tipologia a parte di carte di credito è data dalle cosiddette carte private . Si tratta di carte emesse da una struttura creditizia a utilizzo esclusivo di una società commerciale. Le aziende le distribuiscono ai loro clienti per incrementare la fidelizzazione al proprio marchio.

IL PRESTITO VITALIZIO

Il prestito vitalizio ipotecario è un finanziamento a medio-lungo termine, con capitalizzazione annuale di interessi e spese, a rimborso integrale in unica soluzione alla scadenza. Esso è assistito da ipoteca di primo grado su immobili residenziali ed è riservato a persona fisica con età superiore ai 65 anni compiuti, proprietaria di un immobile residenziale che abbia un valore minimo di 75.000 euro, non gravato da vincoli o altre ipoteche.

Le caratteristiche:

- l'entità del prestito cresce con l'età del richiedente e va da un minimo di 33.000 euro ad un massimo di 750.000 euro;
- la somma realmente disponibile è erogata in misura inferiore a quella finanziata a causa dei costi fissi (istruttoria, notaio, assicurazione) che non vengono pagati direttamente dal mutuatario, ma ricavati dal netto erogato

dell'operazione. L'unica somma che viene pagata dal cliente è quella della perizia immobiliare precedente all'atto;

- non si versano né capitale, né interessi fino alla morte del richiedente (o all'eventuale vendita della casa). Il Prestito Vitalizio è uno strumento utile che consente di mettere a disposizione dei figli (o parenti) la necessaria liquidità per comprare la prima casa oppure di migliorare il tenore di vita del richiedente;
- gli eredi sono tenuti a rimborsare capitale e interessi in un'unica soluzione, entro 12 mesi dalla morte del mutuatario. In caso contrario l'immobile viene venduto dalla banca sul libero mercato rimborsando agli eredi l'eventuale extraprofitto.

I vantaggi

Con il prestito vitalizio è possibile:

- integrare la propria pensione;
- ottenere una somma necessaria alle proprie esigenze, potendo scegliere in futuro la destinazione del bene ipotecato: rientrarne in possesso attraverso l'estinzione del debito oppure lasciare che la banca lo venda sul libero mercato, rientrando dell'eventuale extra profitto;
- non avere rate mensili legate a mutui o finanziamenti da rimborsare. Nel caso in cui il prestito vitalizio sia cointestato, sarà rimborsato solo dopo la scomparsa del più longevo dei due cointestatari.

La consulenza di qualità

La complessità del mercato del credito e la necessità delle famiglie di indebitarsi correttamente fa sì che diventi importante elevare la qualità della consulenza. Gli operatori dovranno essere necessariamente sempre più aggiornati e dotati di strumenti utili ad indirizzare le famiglie a scelte consapevoli e coerenti.

Le fasi principali attraverso le quali si svilupperà la consulenza saranno:

- la relazione professionale;
- l'acquisizione delle informazioni del cliente;
- la definizione degli obiettivi/aspettative;
- l'analisi/valutazione dello status finanziario;
- lo sviluppo/implementazione del piano finanziario e il monitoraggio.

Attraverso questo approccio si possono evitare scelte di indebitamento non coerenti con la posizione economica del cliente, che potrebbero generare nel tempo un aumento della qualità del credito e il conseguente miglioramento dell'offerta. I consulenti creditizi del Gruppo Tecnocasa hanno a disposizione strumenti innovativi che consentono loro di distinguersi in termini di qualità del servizio nei confronti dei clienti e dei Partners bancari.

La consulenza di qualità è fondamentale per indirizzare correttamente la famiglia nella scelta del finanziamento

SPECIALE
CLIENTI
TECNOCASA



WWW.BOUTIQUE-CREATIVE.COM



Energia NoProblem: luce e gas senza problemi

Scegli Italcogim Energie come fornitore di gas naturale ed energia elettrica per la tua *nuova* casa.*
Per te, tanti vantaggi:

- A un prezzo speciale**
- B una sola bolletta**
- C nessun costo di attivazione**
- D nessuna preoccupazione:
penseremo noi a tutte le pratiche**

Per saperne di più, rivolgiti all'agenzia
Tecnocasa più vicina.

* Offerta valida per i clienti residenziali per i subentri e le nuove attivazioni i cui punti di fornitura gas ed energia elettrica (oppure di sola fornitura gas) risultino già allacciati alle rispettive reti di distribuzione.

L'offerta è valida fino al 30 giugno 2010 nei comuni in cui l'offerta è attiva.



Ci sono metodi più avanzati per cercare casa.



Visita il nuovo portale del Gruppo Tecnocasa

Una volta fatta una ricerca per tipologia di immobile in una certa località, avrai la possibilità di modificare i parametri di ricerca geografica, gli intervalli di prezzo, la tipologia o l'ampiezza dell'immobile, semplicemente con un click. Gli immobili visualizzati si modificheranno automaticamente ed avrai inoltre la possibilità di registrare le tue ricerche e confrontare i risultati in un secondo tempo.



www.tecnocasa.it