

CASE E UFFICI Come cambia e sta crescendo il mercato dei finanziamenti per gli immobili

Mille soluzioni prêt-à-porter

Tassi costanti o variabili. Possibilità di sospendere i pagamenti. E per anziani e lavoratori atipici...

Un tetto sicuro, un riparo dagli affanni della vita. Oggi come dieci, 20, 30 anni fa, la passione per il mattone è sempre al primo posto nel cuore degli italiani. Giovani coppie, professionisti affermati, dirigenti in carriera. Tutti o quasi per soddisfare le loro esigenze abitative ricorrono a un prestito bancario: il mutuo. Come sta cambiando in questo inizio di 2006 tale settore? Di novità, nel mondo dei mutui, ne sono state proposte molte in questi ultimi tempi. «Il nostro mercato», dice **Paolo Lattanzio**, director di **Pricewaterhousecoopers Advisory**, responsabile per il retail banking, «è cresciuto moltissimo negli ultimi dieci anni: basti pensare che il numero di transazioni

immobiliari fra privati dalle 450 mila del 1992 è salito alle 750 mila nel 2005; mentre l'erogato medio del mutuo è passato dagli 80 mila euro del 2002 ai 115 mila dello scorso anno».

Buona parte delle novità nel settore del finanziamento per la casa consistono in semplici operazioni di maquillage commerciale, magari attraenti per il risparmiatore, ma spesso inefficienti dal punto di vista del comportamento. Altre, invece, hanno proposto qualcosa di nuovo. Schematicamente

si rifanno a tre diverse aree d'intervento. La prima è rappresentata dagli interventi su aspetti tecnici del mutuo. Quello più rilevante, in quest'area, è stato l'allungamento delle durate massime che ha sfonda-

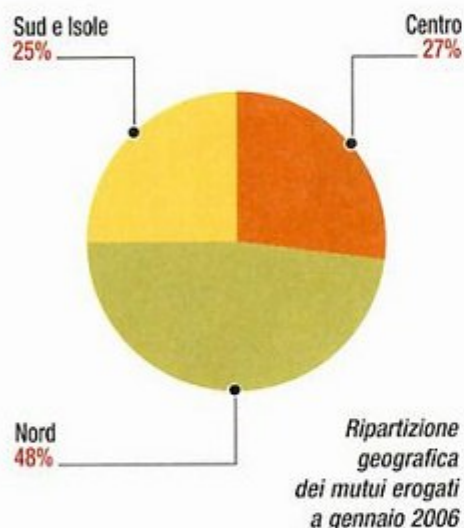
to il muro dei 30 anni: molte banche ormai offrono al mercato e ai loro clienti soluzioni tagliate su 35 e, in alcuni casi, anche 40 anni.

Nell'arco di breve tempo le altre due principali banche specializzate, **Banca Woolwich** e **Unicredit banca per la casa**, l'hanno seguita con pro-

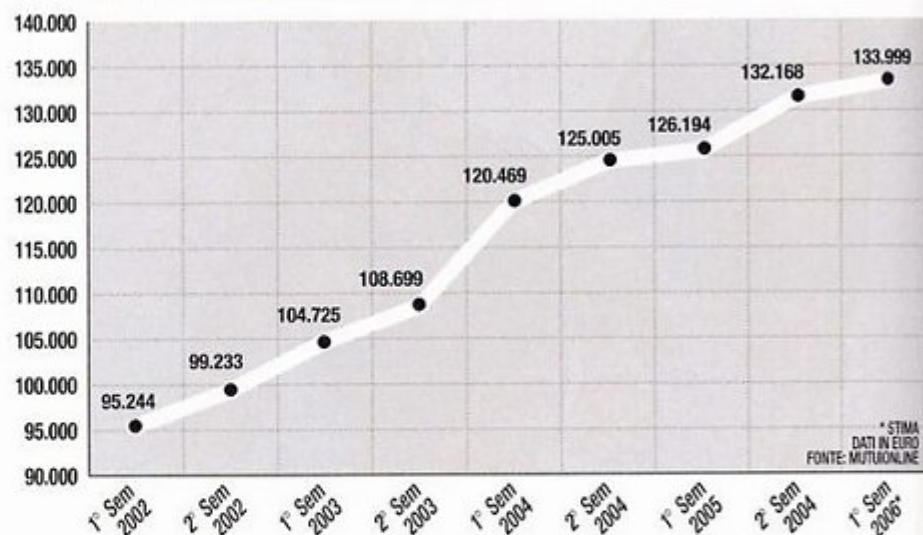


Paolo Lattanzio di Pricewaterhousecoopers

IL NORD LA FA DA PADRONE



DA 100 A 135 MILA EURO IN TRE ANNI



L'andamento e la crescita negli anni dell'importo medio erogato dalle banche. Fonte: Mutuonline

dotti caratterizzati da una durata massima di ben 40 anni. Parallelamente, si è assistito a un generale allungamento delle durate massime anche dei mutui a tasso variabile e rata costante e di quelli che prevedono la restituzione flessibile del capitale; così come si sta diffondendo la facoltà di scegliere la durata della copertura con tasso massimo Cap, nei mutui a tasso variabile (prima la durata della copertura era fissata dalla banca, normalmente pari alla durata del mutuo stesso).

La seconda area d'intervento riguarda la predisposizione di prodotti e servizi, specificamente indirizzati a nuove categorie di utenza. «Se è vero che il mercato italiano dei mutui è destinato a crescere meno», continua Lattanzio, «è altrettanto certo che questi segmenti specializzati sono destinati ad aumentare. Costringendo le banche a una più attenta gestione del rischio, per non finire poi a dover cartolarizzare crediti diventati inesigibili».

«Il mercato si è concentrato», dice Egidio Vacchini di Progetica, advisory firm che lavora per grandi banche, «principalmente, su due target: i lavoratori atipici e i risparmiatori che devono vendere la casa nella

quale vivono, per acquistare la nuova». Riguardo ai primi, alcune banche (Woolwich e Sella, per esempio) hanno predisposto specifiche proposte, altre (come Unicredit banca per la Casa) offrono loro l'intera gamma di mutui, adottando specifiche politiche di credito; tra i mutui sviluppati ad hoc è interessante il Mutuo Corallo di Banca Sella, che permette la sospensione dei pagamenti per un

periodo massimo di sei mesi. Per i risparmiatori che sostituiscono l'abitazione, invece, i prodotti specifici prevedono extra finanziamenti temporanei (normalmente con durata massima di 24 mesi) in grado di risolvere questa esigenza. Il prestito vitalizio di Finanza attiva rappresenta la prima iniziativa nel campo dei mutui per i nonni; esso permette agli anziani che posseggono degli

**Se trovi
un mutuo migliore
entri nel Guinness
dei primati.**

immobili di richiedere un finanziamento d'importo commisurato alla loro età e al valore dell'immobile offerto in garanzia. Il prestito sarà rimborsato (sia capitale, sia interessi maturati) solo dopo il loro decesso, con la vendita dell'immobile, che potrà essere anche riscattato dagli eredi.

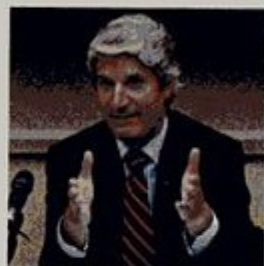
La terza area d'intervento è quella che rappresenta l'area nella quale ci si può aspettare, in futuro, i cambiamenti più profondi: la flessibilità del mutuo, intesa come possibilità, da parte del mutuatario, di governare il proprio mutuo in funzione del mutare delle condizioni personali e di mercato. Le opzioni Tasso stop di Unicredit banca per la casa e Protezione Chiara di Deutsche Bank sono due modi differenti di proteggere dalle oscillazioni di tasso un mutuo a tasso variabile esistente.

Molto interessanti sono i mutui offerti dalla **Banca Popolare di Sviluppo** e dal **Banco Popolare di Verona e Novara**. Entrambe le soluzioni introducono un ampliamento di utilizzo del mutuo; il Mutuo ricaricabile come possibile sostituto di un finan-

ziamento personale, il Mutuo Alberto incentivando l'uso del conto corrente abbinato, al fine di usare gli interessi maturati per abbassare l'importo della rata, o accorciare la durata del mutuo stesso.

UN'AGENZIA IMMOBILIARE IN OGNI BANCA

Sono in prima fila nella vendita dei mutui e proprio per questo devono saper rispondere alle nuove sfide del mercato. Si tratta degli agenti immobiliari, oggi alle prese con i finanziamenti alla casa che mostrano luci e ombre. «Si affacciano sul mercato dei mutui», dice **Mauro Danielli**, vicepresidente di Fimaa, la più importante federazione di agenti immobiliari, «nuove categorie come extracomunitari e lavoratori atipici. Si stima che tra cinque anni i lavoratori non standard presenti nel nostro Paese saranno oltre otto milioni: un esercito di precari, che non possono garantire alla banca la certezza della restituzione del prestito». Ecco perché gli agenti immobiliari devono essere in grado di cavalcare meglio anche i nuovi prodotti. «Mutui a 40 anni», continua Danielli, «mutui sub-prime o non conforming saranno di notevole aiuto ai nuovi lavoratori». Elemento determinante che resta, invece, la professionalità dell'agente immobiliare. «Sono convinto», conclude Danielli, «che il futuro sia quello di portare l'agenzia immobiliare nella banca».



Mauro Danielli

«Una considerazione di carattere generale», continua Vacchini. «Pur se l'innovazione nel mondo dei mutui, inevitabilmente, è prevalentemente prodotta dalle banche specializzate, nel 2005, però, sono state proprio due banche tradizionali (**Banca Popolare di Sviluppo e Popolare di Verona e Novara**) a proporre le soluzioni che più stravolgono il settore. Probabilmente questo è avvenuto proprio perché questi istituti esercitano tutte le attività di credito e non si limitano al finanziamento immobiliare. Ma ora la strada è stata tracciata, e credo che in questa direzione si muoveranno altre istituzioni con nuove proposte».

«**Gli italiani**», conclude Lattanzio, «vogliono essere proprietari di case. Il forte desiderio di acquisto andrà però incontro a un mercato immobiliare che nei prossimi anni si stabilizzerà, ma su valori elevati. Ciò in considerazione di tre fattori: il costo del denaro destinato a rimanere contenuto, le continue agevolazioni fiscali per le ristrutturazioni e il potere d'acquisto sempre più livellato. Di qui il ricorso inevitabile al credito bancario».

Esempio con Euribor di dicembre 2005: per un mutuo variabile di 100.000 euro in 20 anni avrai una rata mensile di circa 560 euro con un tasso del 3,43% e un ISC del 3,48% (Euribor + 1% spread). Condizioni economiche valide per i mutui erogati entro il 31/12/2006.

**Mutuo Arancio variabile,
al 3,48% e zero spese.
Per davvero!**



PER CONSULTARE LE INFORMAZIONI GENERALI TELEFONA O COLLEGATI:

848.88.22.44 www.ingdirect.it

MUTUO ARANCIO
ING DIRECT