

Nel Mattone

L'investimento in case, negozi, uffici, fondi immobiliari & c.

PROPRIETÀ  PRIVATA

DI TERESA CAMPO E PAOLO CABINI

Doughty Hanson acquista edifici storici a Roma per 9 miliardi

Doughty Hanson & Co real estate (Dhere), che in Italia opera attraverso Europa Risorse, ha acquistato un complesso storico a Roma, continuando così il suo impegno nel mercato residenziale di prestigio in Italia (a Milano sta realizzando il complesso Orti Antichi). Attraverso una joint venture con Fimit sgr, Dhere trasformerà gli immobili in 76 appartamenti di lusso. La joint venture via Cavour srl, ha infatti acquistato la proprietà per 64 milioni di euro, con Doughty Hanson & Co European real estate fund. Il investimento circa 9 miliardi di equity.

Questa area storica comprende sei edifici che danno sul Colosseo e sui Fori Imperiali. È situata all'angolo tra via Cavour e via Giovanni Lanza, di fronte alla stazione metropolitana Cavour. Il progetto, che comprende circa 12.800 metri quadrati e includerà appartamenti di alto prestigio, spazi comuni e parcheggi, si rivolgerà al mercato residenziale di lusso a Roma. Il completamento del progetto è previsto per la fine del 2009. Europa Risorse, società di development con sede a Milano, che già ha gestito sviluppi per Doughty Hanson, aprirà un ufficio a Roma nel ruolo di development manager, utilizzando l'esperienza di Orti Antichi, situato nel quartiere storico di Beatrice d'Este e composto di 115 appartamenti e spazi comuni.

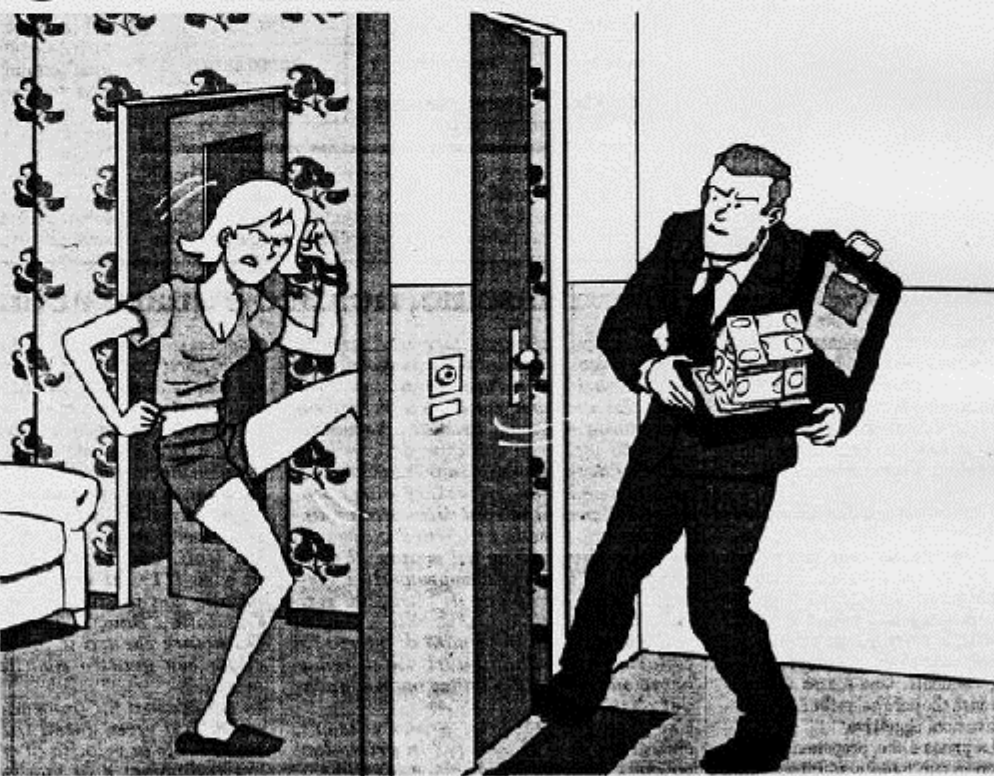


Puri Negri e Ligresti in corsa per le miniere dell'Iglesiente

Sono quattro le società che hanno manifestato interesse per i vecchi siti minerari dell'Iglesiente. L'apposita commissione formata da tecnici dell'assessorato agli enti locali e urbanistica della regione Sardegna hanno aperto nei giorni scorsi le buste relative alla proposta di manifestazione di interesse e la sorpresa è stata tanta quando si è scoperto che né Barraci, né quantomeno l'Aga Khan sono interessati alla riconversione delle vecchie miniere. Ha invece manifestato il proprio interesse l'Immobiliare Lombarda di Salvatore Ligresti. A questa si devono aggiungere la offerta presentata dall'associazione temporanea di impresa Sviluppo Sardegna, da Pirelli Real Estate e dalla Hines Italia, che fa parte del ramo dell'omonimo gruppo americano che si occupa di fondi di investimenti immobiliari. Occorreranno ora 90 giorni prima che la Regione Sardegna inviti le lettere di invito a presentare le offerte per l'asta internazionale. La cessione definitiva delle vecchie miniere dovrebbe avvenire non prima della primavera del 2007. (riproduzione riservata)

Mutui Banche, siti e consulenti finanziari si contendono il settore dei prestiti per la casa. Qualcuno a condizioni migliori. Ecco chi...

SPORTELLO O MEDIATORE?



di Teresa Campo

Ci sono quelli che si muovono per conto proprio e quelli strutturati in reti con tanto di marchio a sito. Quelli che fanno i broker e quelli dell'«abbiamo l'esclusiva». Iscritti al ruolo di mediatori creditizi o ex promotori finanziari. Insomma, è un universo a dir poco variegato quello dei mediatori creditizi, professionisti, variamente organizzati, che vendono mutui, porta a porta o presso negozi finanzia-

ri o magari presso le agenzie immobiliari. Dunque, un canale alternativo ai tradizionali sportelli bancari o a quello più innovativo dei siti internet e delle banche specializzate. Presente sul mercato da diversi anni, ma che oggi sta vivendo una nuova giovinezza grazie al persistente boom dei mutui che induce gli istituti di credito a potenziare tutti i possibili canali di vendita. Il problema è: conviene comprare da un mediatore creditizio? Che cosa offre di migliore, o di diverso, rispetto agli altri canali di vendita? Ed è gratis?

Agenti, broker o... Prima però è bene fare chiarezza sulle molte declinazioni del termine mediatore creditizio, che nella sua interpretazione più classica è assimilabile a quello di broker, dunque intermediario che per definizione offre i mutui di più istituti bancari tra i quali il cliente può scegliere quello che più lo convince.

Accanto esistono gli agenti in attività finanziaria, che fanno la stessa cosa ma sono legati, un'unica banca da un rap-

continua a pag. 42

NEL MATTONE



Sportello

(segue da pag. 41)

parto di esclusiva. Entrambi hanno un proprio elenco (presso l'ufficio italiano cambi o la camera di commercio) cui per accedere basta un diploma, ma volentieri possono essere anche promotori finanziari, che invece hanno un vero e proprio albo cui si viene ammessi previo superamento di un esame.

A loro volta, ai mediatori sono un po' tutti i tipi di banche, ovvero quelle che non hanno sportelli oppure ne hanno molto pochi (è il caso di Fineco che è una banca on-line), oppure che le filiali le hanno, e magari anche il canale internet, ma che comunque preferiscono ampliare la presenza sul territorio (vedi Banca per la casa piuttosto che Banca Woolwich).

A loro volta, le reti di intermediari possono fare capo direttamente a un istituto bancario (vedi la rete di promotori di Finsec oppure Systema mutui, struttura di mediazione legata a Mediobanca) oppure a reti di agenzie di intermediazione (Kiron fa capo a Tecnocasa e distribuisce prodotti di Unicredit Banca per la casa. Mavrefin dipende dalla rete di agenzie immobiliari. Fondocasa offre prodotti di diverse banche).

Caccia alle condizioni. Se dei mutui bancari è abbastanza facile reperire condizioni, prospetti e rate su siti internet, giornali, pubblicazioni specifiche, di quanto propongono i mediatori è più difficile avere notizie precise, se non andandoglielo a chiedere direttamente. Una scarsa trasparenza che però ha anche delle motivazioni oggettive.

La prima è che, proponendo mutui di più banche, è impossibile fornire delle condizioni standard. «Di fatto, quando un cliente si rivolge a noi con una richiesta, noi gli facciamo pervenire le migliori proposte, anche di istituti di crediti diversi, che rispondono alle sue esigenze», spiega Nicola Berardi, amministratore delegato di Mavrefin, rete legata alle agenzie Fondocasa. «Ancora più importante è però il fatto che il compito primo del mediatore, il suo valore aggiunto, è fornire consulenza, di aiutare il cliente a scegliere il mutuo più adatto alle sue

OFFERTE A CONFRONTO TRA BANCHE		
Rete di mediatori	Tasso fisso 20 anni	Tasso Variabile 20 anni
● REXFIN	IRS* + 0,85 %	Euribor 3m + 0,85 %
● MAVREFIN	IRS* + 0,85 %	Euribor 1m + 0,85 %
Banche tradizionali	Tasso fisso 20 anni	Tasso Variabile 20 anni
● MONTE PASCHI SIENA	IRS* + 1,40 %	Euribor 6m + 1,40 %
● BANCA INTESA	5,5%*	Euribor 6m + 1,40 %
Banche specializzate web	Tasso fisso 20 anni	Tasso Variabile 20 anni
● BANCA WOOLWICH - WEB	IRS* + 0,89 %	Euribor 1m + 0,89 %
● ING DIRECT**	IRS* + 0,85 %	Euribor 1m + 1,00 %
● BANCA PER LA CASA	IRS* + 1,00 %	Euribor 3m + 1,00 %

* IRS 20 anni al 1.6.2006 4,48 % ** per importi inferiori a 200.000 €

Fonte: Progetta

LE PRINCIPALI RETI DI MEDIATORI

Rete	Indirizzo e-mail	Rete immobiliare collegata
● Kiron	www.kiron.it	Tecnocasa
● Mutuopiù	www.mutuopiù.biz	Prima casa
● REXFIN	www.rexfin.it	Professione casa
● Open Group	www.oponxp.it	Indipendente
● Frimmonney	www.frimmonney.it	Frimm
● Mututime	www.mututime.it	Rete casa
● Mavrefin	www.mavrefin.it	Fondo casa
● Mutui Planet	www.mutuiplanet.it	Indipendente

Fonte: Progetta

disponibilità finanziarie, di famiglia e alla sua propensione al rischio. Si parla spesso di mutui estremi, per durata e quota di fi-

nanziamento rispetto all'immobile acquistato, situazioni dove non è tanto il costo del mutuo a fare la differenza quanto le con-

dizioni generali.

Un canale dunque che si rivolge prevalentemente a fasce di clientela meno dotate in termini di conoscenza e disponibilità finanziarie, «anche se comunque non mancano le offerte che puntano sul prezzo», aggiunge Berardi. Passando ai numeri veri: a propri però il quadro cambia. Tra le banche che distribuiscono online più d'una dichiara che le condizioni non cambiano (salvo che nel canale on-line dove l'appoggio dell'operatore è ridotto ai minimi termini). «Spread e condizioni sono le stesse allo sportello o presso il mediatore», afferma Paolo Bellini di Banca Woolwich. «Il cliente sceglie uno o l'altro solo in base a questioni di comodità. E vero che in passato il mediatore operava condizioni più favorevoli, ma ora non

è più così, perché è sempre più il livello di servizio a fare la differenza».

Un punto su cui concorda anche Berardi, aggiungendo però che, con tassi bassi come gli attuali, resta comunque difficile fare sconti. Certo era diverso quando i saggi viaggiavano sopra il 10%. Nonostante ciò secondo altri operatori le differenze restano ec-

come. «Tempi ridotti a una sola settimana per esempio», sostiene REXFIN, rete che fa capo alle agenzie Professionecasa e che offre i mutui di Popolare Verona e Novara, Creberg, Bnl, Banca di Roma e Bipop, «e spese di perizia nulle grazie alla possibilità, almeno fino a certi importi, di ricorrere a un'autoperizia».

Gli sconti assistono però anche in termini di spread, sull'Euribor o sull'Irs.

«Nel nostro caso ammontano a una decina di centesimi rispetto a condizioni tipo che vedono uno spread di 1,20% a 20 anni e 1,60% a 30, sia su fisso che sul variabile», spiega Stefano Curti di Unicredit Banca per la casa, «un valore che, per quanto basso, su un mutuo a 30 anni porta a un risparmio di circa 3 mila euro sulle rate di un prestito di 120 mila euro, da aggiungere alle spese sui costi accessori. Certo è vero che per chi compra online gli sconti sono ancora più aggressivi, anche 35 centesimi, ma nel nostro caso si tratta di davvero di una vendita via internet, cioè dove il cliente deve essere attivo nell'istruttoria della pratica».

Maschio, nordico e quarantenne

Identikit del mediatore creditizio tipo? Ngn financial services consulting ha tracciato, attraverso Promotore Census - La voce del consulente creditizio, uno studio di Nmg, azienda che ha seguito da vicino lo sviluppo delle principali reti di intermediazione mutui in Italia indirizzato in particolare alla clientela B2B, perché mira a diventare un appuntamento fisso in grado di seguire passo passo l'evoluzione del settore. Il tutto grazie a un'intervista approfondita, condotta su un campione di oltre 200 consulenti creditizi, appartenenti a realtà molto diverse sia in termini di offerta (in esclusiva o plurimandatari) sia di remunerazione (solo dalla banca oppure anche dal cliente).

Che cosa emerge dalla prima edizione, chiusa un paio di mesi fa? In primo luogo che il consulente è abbastanza giovane (il 51% ha meno di 40 anni), in prevalenza di sesso maschile ma con un non trascurabile 15% di donne, equamente distribuito tra Nord, Centro e Sud. Quanto al futuro, è ancora piuttosto ottimista circa l'evoluzione del comparto mutui nel suo complesso (l'87% lo vede in crescita o almeno in linea con il 2005), che nei prossimi tre mesi cavalcherà dedicandosi soprattutto a clienti primari (54%) piuttosto che extracomunitari (14%), ma anche diversificando l'offerta: consolidamento del debito (13%), cessione del quinto (8%), prestiti personali (4%), tutti

business in decisa crescita.

I rapporti con la banca mandante (o le banche) è in genere buono. Il 90% dei consulenti si dichiara molto o comunque abbastanza soddisfatto della gamma di prodotti a sua disposizione. Ma anche della qualità del rapporto.

Le banche con cui hanno fatto più mutui negli ultimi tre mesi? Unicredit su tutte, almeno in termini di gruppo, perché tra UniCredit banca (15%) e Banca per la casa (11%) il gruppo si colloca al comando con il 26%. Seguono Bnl (11%), Capitalia e Banca Woolwich (7% a testa). Da notare che tra le prime dieci banche citate ben quattro sono specializzate in mutui.

In ogni caso a far propendere le scelte dei consulenti verso questi istituti sono state soprattutto la velocità di erogazione (32% del campione) e la qualità del prodotto (30%). Segue la qualità del servizio (17%), mentre, a sorpresa, solo il 11% ha messo in cima alla lista il livello delle provvigioni. Oggi i mediatori creditizi offrono una quota sempre più rilevante dei mutui casa intermediati sul mercato italiano, circa il 20%. E il loro raggio d'azione sembra destinato ad aumentare. Sempre più compagnie di assicurazione guardano a questo canale distributivo come a una opportunità per la distribuzione di prodotti sia vita che danni: a oggi i volumi sono modesti, ma ci sono forti potenzialità di sottoluppo. (riproduzione riservata)

Chi paga. Resta da capire chi paga il mediatore. Le banche convenzionate innanzitutto, che riconoscono delle provvigioni in funzione del fatturato e della scadenza dei mutui (più sono lunghi più rendono alla banca). La qualità di intermediario però chi vende mutui ha anche il diritto di chiedere una provvigione al cliente, fino a un massimo del 3% dell'importo finanziato. In realtà si tratta di una quota limite che non applica quasi nessuno», si affretta ad assicurare Berardi di Mavrefin. «In genere si parla dell'1,5-2%».

Ancora più basse le commissioni vantate da REXFIN, che si ferma all'1%, una percentuale su cui converge anche Curti. «Peraltro questo 1% nel nostro caso è già ricompreso nell'Isc, per cui il cliente può avere subito l'idea del costo complessivo che va a sottoscrivere. Senza contare che di base i mutui trattati dai mediatori creditizi partono con delle buone condizioni di spread. Unicredit per esempio con la rete di mediatori di Firelli Re ha in essere un contratto in esclusiva a patto che i mutui offerti dalla banca si collocano tra i primi dieci del mercato» (riproduzione riservata)