

MUTUI Dai tempi di delibera ultrarapidi di Bnl alla liquidità aggiuntiva di Intesa Sanpaolo: si moltiplicano i servizi per rendere i finanziamenti più appetibili e risolvere i problemi che si presentano a chi compra casa

Non solo soldi in prestito

di Teresa Campo

Potrebbe giocarsi tutta sulla componente servizio la battaglia delle banche per crescere nel mercato dei mutui. E in un futuro molto prossimo. Crisi economica e tassi ai minimi hanno infatti quasi del tutto omologato i prodotti sul mercato. Le tipologie di mutui si riducono a tasso fisso e tasso variabile, mentre nel dimenticatoio sono finiti man mano i vari prestiti con cap, a rata costante e misti: o perché non hanno mantenuto le promesse o a causa di nefasti effetti collaterali. Nel frattempo anche le condizioni economiche si sono concentrate all'interno di un range molto più ristretto. Insomma, c'è bisogno di diversificazione/innovazione. E questo per distinguersi da un'agguerrita concorrenza, ma anche per rivitalizzare un prodotto maturo e incentivare un parterre di potenziali mutuatari che, nonostante i tassi di interesse a livelli mai visti e prezzi delle case piuttosto convenienti, esita ancora a comprare.

In quest'ottica si inseriscono le iniziative più recenti. Al debutto è arrivato in settimana Mutuo Up di Intesa Sanpaolo: entro un anno dall'accensione del prestito, indipendentemente da tipologia e condizioni, il mutuatario può ricevere liquidità aggiuntiva, fino a un massimo del 10% rispetto al valore del mutuo, alle stesse condizioni ma a patto di non superare il 90% di loan to value. E senza costi aggiuntivi. La liquidità extra è già deliberata fin dall'inizio, quindi basta prelevarla, come al bancomat. «Il

mutuo in altre parole non viene modificato in alcun modo: l'iscrizione ipotecaria include già l'eventuale aggiunta», spiega Luciano Ambrosone responsabile servizi retail del gruppo bancario. «Le nostre filiali ci hanno spesso

segnalato richieste del genere: al momento di comprare casa le spese sono molteplici, e non tutte valutabili fin

dall'inizio. Inoltre spesso il mutuatario tende a chiedere un mutuo più basso, per timore di una rata troppo pesante. Ora si ha tempo un anno per correggere il tiro». Appena prima di Mutuo Up era arrivato sul mercato #solo5giorni di Bnl, dove i giorni indicati (calcolati a partire dalla consegna dei documenti) sono quelli massimi necessa-

ri per ottenere la delibera del mutuo, completo di ammontare effettivo del finanziamento e condizioni di tasso. Basta presentare i documenti in agenzia o trasmetterli online. L'esito dell'operazione è ovviamente subordinato ai necessari pareri tecnico-legali, come la perizia sull'immobile e la relazione notarile, per verificare che l'immobile sia in regola. «#solo5giorni è disponibile fin da subito», spiega Arianna Azzolini, responsabile prodotti e servizi di Bnl. «Nei mesi scorsi è già stato testato su numerosi clienti, consentendo in alcuni casi un ulteriore miglioramento dei tempi di erogazione. Il cliente così si può concentrare sulla ricerca dell'immobile, e magari cogliere al volo un'occasione, sicuro di avere il mutuo alle spalle. Non si tratta comunque di un prodotto, ma di una prassi di tempi di risposta molto veloci che mettiamo a disposizione di chiunque contatti la banca».

Sulla strada dei servizi aggiuntivi si erano comunque avviati da tempo anche altri istituti (Ubi Banca, Banco Popolare, Cariparma, oltre alle banche maggiori) se non altro con l'opzione cambio tasso e durata e a volte sospensione della rata. Ma non solo. Unicredit ha esordito con Voucher Mutuo, una sorta di «lettera di concedibilità», rilasciata dalla banca e che varrà

per sei mesi: aiuta a pianificare l'acquisto della casa ancora prima di averla scelta. Non è una delibera ma accorcia l'iter successivo per l'erogazione del mutuo. Sempre Unicredit ha poi lanciato un prestito ponte, per finanziare i clienti che comprano casa, ma devono vendere in parallelo la precedente, e anche Sistema Mutuo Tuo, strumento di analisi per individuare, in base a modelli statistici e informazioni fornite dal cliente (composizione nucleo familiare, situazione patrimoniale-reddituale, preferenze di investimento ecc.) il mutuo più adatto. Il Sistema è gratuito e presente in tutte le filiali Unicredit. Anche Intesa Sanpaolo ha in portafoglio varie opzioni. Come il mutuo a rimborso libero del capitale (richiesto da chi non ha introiti costanti) oppure il recente mutuo Giovani: consente agli under 35 anni di pagare rate di soli interessi per i primi 10 anni. «In questo modo è possibile approfittare oggi di prezzi e tassi di interesse che tra qualche anno potrebbero non esserci più. La rata risulta inferiore a qualunque affitto, così da disporre di liquidità da investire in altri progetti, dai mobili all'acquisto dell'auto», prosegue Ambrosone. «Una volta soddisfatte le varie necessità, è possibile partire con l'ammortamento in qualsiasi momento, anche prima dei 10 anni». Servizi a parte, la ricerca di un buon tasso deve però rimanere sempre una priorità per l'aspirante mutuatario e sbagliare può costargli caro», avverte Roberto Anedda, direttore marketing di Mutuonline. «Anche se i tassi proposti dalla banche sono molto compressi, il differenziale tra i migliori e i peggiori può superare l'1-1,5%. Su un mutuo ventennale vuol dire pagare il doppio degli interessi, su uno a 30 anni addirittura il triplo». (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su
www.milanofinanza.it/mutui



I MIGLIORI MUTUI A 20 ANNI

Impiegato 35 anni, acquisto prima casa. - Importo mutuo 100.000 €. -
Durata 20 anni - Valore immobile 200.000 € - Data di rilevazione 29 set 2016

	Tasso spread + Euribor	Rata in €	Isc (Taeg)	
VARIABILE	Iw Bank	0,95% (Euribor + 0,95%)	458	0,99%
	Cariparma	0,85% (Euribor 3m + 1,15%)	453	0,99%
	Hello Bank!	0,88% (Euribor 1m + 1,25%)	455	1,00%
	Bancadinamica	0,90% (Euribor 3m + 1,20%)	455	1,01%
	Webank	1,00% (Euribor + 1,00%)	460	1,03%
FISSO	Hello Bank!	1,60% (fissato dalla banca)	487	1,73%
	Intesa Sanpaolo	1,55% (fissato dalla banca)	485	1,77%
	Cariparma	1,63% (IRS 20A + 0,95%)	489	1,79%
	Webank	1,76% (IRS 20A + 1,05%)	495	1,80%
	Veneto Banca	1,58% (IRS 20A + 0,90%)	486	1,80%

Fonte: mutuonline.it

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

LA DIFFERENZA DI COSTO TRA I MUTUI MIGLIORI E PEGGIORI

Dati in euro

	TASSO VARIABILE			TASSO FISSO		
	Tan	Rata	Interessi totali	Tan	Rata	Interessi totali
20 anni	0,95%	458	9.282	1,60%	487	16.918
	1,69%	492	17.965	2,70%	540	29.528
30 anni	1,00%	322	14.368	1,80%	360	29.491
	2,35%	387	39.452	3,16%	430	54.902

Fonte: www.mutuonline.it

GRAFICA MF-MILANO FINANZA



www.segugio.it

Confronta le migliori offerte e risparmi!

Segugio.it confronta per te le offerte di oltre 100 tra le principali, assicurazioni, banche, finanziarie, società di telecomunicazioni, energia, pay tv e viaggi.

Scopri tutti i vantaggi di Segugio.it

- ✓ La più ampia scelta di polizze e finanziamenti
- ✓ Tutte le migliori tariffe di ADSL ed energia
- ✓ Ampia scelta di voli economici e auto
- ✓ Prezzi minori o uguali a quelli ottenibili direttamente
- ✓ Confronto trasparente
- ✓ Servizio gratuito

Su Segugio.it puoi trovare:

ASSICURAZIONI



MUTUI



CONTI



PRESTITI



TARIFFE



VIAGGI



Segugio.it è un marchio registrato di Segugio.it S.r.l.
Segugio.it S.r.l. è interamente controllata da Gruppo MutuiOnline S.p.A.,
società quotata a Segmento STAR della Borsa Italiana.