

# Bagarre sui tassi le banche si sfidano sotto la soglia del 2%

ISTITUTI ATTIVI NELL'OFFRIRE PRESTITI VOLTI A SODDISFARE LE VARIE ESIGENZE DI CHI STA PER COMPRARE L'ABITAZIONE. C'È PURE IL VOUCHER: PRIMA PRENDI I SOLDI E SOLO DOPO SCEGLI L'APPARTAMENTO. A TASSO VARIABILE LA FORMA PIÙ RICHIESTA. SONO MOLTE ANCHE LE SURROGHE

**Luigi Dell'Olio**

*Milano*

Il dinamismo dell'offerta garantisce una boccata d'ossigeno al mercato dei mutui, che ha imboccato ormai da diversi mesi la strada della ripresa (tra gennaio e ottobre, segnala l'Abi, l'erogato è cresciuto del 30,5% rispetto al 2013), ponendo così le basi per la tanto auspicata ripresa dell'immobiliare.

Roberto Anedda, direttore marketing di MutuiOnline.it, indica nel trend discendente degli spread uno dei motori del nuovo trend: «Il differenziale è ormai stabilmente sotto il 2%». Questo, combinato al costo del denaro ai minimi storici, consente di accedere a tassi complessivi come raramente si erano visti nel passato: «I migliori tassi fissi partono dal 3,19% per un mutuo a 15 anni e dal 3,62% per quello a 30 anni. Inoltre, su durate fino a 20 anni almeno una decina di istituti presentano offerte sotto il 4%, consentendo quindi una scelta molto ampia». Si tratta di tassi disponibili sia per i mutui di acquisto, che di surroga, con quest'ultimo canale che rappresenta la principale novità degli ultimi mesi. «Que-

sta opzione può risultare conveniente soprattutto per coloro che hanno in essere un mutuo a tasso fisso, stipulato quando i valori erano più elevati», sottolinea Anedda, che ricorda come nel 2012 il fisso richiedesse interessi sopra il 6%. «Su un mutuo ventennale da 100mila euro acceso due anni fa, la rata si riduce di oltre 120 euro, con un risparmio totale intorno ai 30mila euro». Non è escluso che il trend discendente degli spread possa proseguire ancora, anche se ormai i margini sono ridotti.

I diretti interessati confermano il trend in atto. «I mutui alla clientela privata sono in ripresa essenzialmente per due ragioni: la riduzione progressiva dei tassi mediamente offerti e la contestuale contrazione dei prezzi sul mercato immobiliare», commenta Paolo Abbo, responsabile servizio prodotti bancari e protezione di Banca Monte dei

Paschi di Siena. «La forma di finanziamento più richiesta è il tasso variabile», prosegue, segnalando che la durata media è in linea con quanto registrato nel passato, intorno ai 23 anni. Quanto ai prodotti il Montepaschi ha attivato un'offerta dedicata alla nuova clientela, denominata Mutuo Benvenuto, che permette il finanziamento sino all'80% del valore dell'immobile.

Francesco Germini, responsabile marketing privati Credem, segnala che i primi dieci mesi dell'anno si sono chiusi con un balzo del 43% sul fronte delle erogazioni rispetto a dodici mesi prima. «È un segnale di

ripresa del mercato», commenta, confermando che il calo dei tassi spinge a preferire l'opzione a tasso variabile. «Cresce anche l'interesse per quelli a tasso misto che permettono di sfruttare oggi i livelli bassi dei parametri di riferimento del variabile, con la tranquillità di poter passare successivamente al fisso». L'istituto emiliano punta su Mutuo

Verso Casa, che fa leva su due fattori: la mancanza di interessi a carico della clientela nei primi sei mesi (se ne fa carico la banca) e la presenza di uno spread all'1,85%. Con l'aggiunta di poter cambiare il tasso da variabile a fisso.

Da inizio novembre Intesa Sanpaolo ha lanciato la campagna Mutui a privati (durerà fino a fine gennaio) con spread dell'1,85%, l'imposta sostitutiva presa in carico della banca per tutte le domande pervenute entro la fine del 2014, valore del finanziamento fino al 50% del costo dell'immobile e la possibilità di un piano di ammortamento fino a 40 anni. «La nuova campagna rientra in un piano progressivo di interventi avviato fin da settembre per rafforzare il posizionamento competitivo dell'offerta sui mutui, aumentare la quota di mercato e sostenere l'azione commerciale della rete», spiega Luciano Ambrosone, responsabile servizio retail di Ca' de Sass. Secondo il quale, dopo una crisi durata sei anni, il mer-



(diffusione:581000)

cato dei mutui residenziali alle famiglie ha svoltato, complice «una ripresa del clima di fiducia delle famiglie, segnale normalmente predittore della ripartenza delle dinamiche di consumo e investimento». Così, per Ambrosone si può ipotizzare anche «una prima, timida ripresa del mercato immobiliare, anche se ci vorranno parecchi anni per tornare ai livelli pre-crisi».

Segnala una forte ripresa della domanda e delle erogazioni di mutui anche Massimo Macchitella, responsabile prodotti retail di UniCredit: «Particolarmente richieste risultano le soluzioni a tasso variabile con cap, che consentono di beneficiare del livello estremamente basso dei tassi cautelandosi tuttavia verso situazioni di repentini rialzi». Dall'inizio di questo mese, la banca di piazza Gae Aulenti offre il servizio Voucher Mutuo, che consente di «avere il mutuo prima ancora di scegliere la casa», spiega il manager. «In sostanza, al cliente viene data la possibilità di conoscere l'im-

porto di mutuo concedibile grazie a un'analisi creditizia preventiva, che può essere richiesta in agenzia». Questa innovazione si aggiunge a Mutuo Valore Italia, che consente di configurare il prodotto più coerente con la propria situazione attuale e prospettica e presentarsi l'opzione Tagliando, per monitorare periodicamente l'andamento del proprio piano dei pagamenti. Intanto si appresta a lanciare una nuova offerta di spread all'1,75%.

Riccardo Tramezzani, responsabile retail del gruppo Ubi Banca, segnala una ripresa generalizzata dei mutui, con un'importanza crescente delle surroghe negli ultimi mesi, «fino a rappresentare il 15% delle richieste complessive». La durata media complessiva dei mutui richiesti si attesta a circa 21 anni. Con il lancio del Mutuo Flessibile, Ubi punta a conquistare la clientela che cerca la sicurezza: in caso di eventi straordinari che

influiscono sul bilancio familiare, come la nascita di un figlio, il cliente potrà scegliere fra due opzioni: sospensione della rata per due volte nel corso della vita del mutuo fino a un massimo di 18 mesi, oppure abbassamento della rata.

Le dinamiche non cambiano di molto anche nell'analisi di Giorgio Barbolini, responsabile direzione mercati del gruppo Bper, che segnala la preferenza della clientela per il «variabile, con opzione di passaggio al fisso» e una durata tra i 15 e i 20 anni nel 45% dei mutui residenziali erogati. La ripresa è evidente anche per Barbolini, anche se conclude ricordando che «il mercato è comunque ancora molto ridotto se confrontato al periodo pre-crisi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



1



1



2



3



3

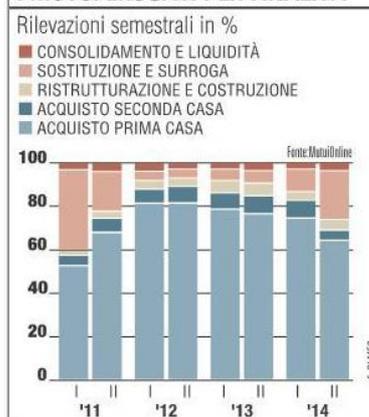


3

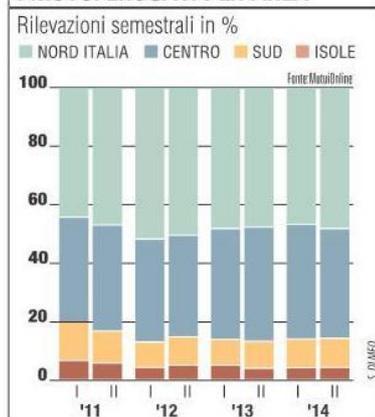
Nelle foto  
**Luciano Ambrosone**  
(1) Intesa Sanpaolo;  
**Massimo Macchitella**  
(2) UniCredit;  
**Riccardo Tramezzani**  
(3) Ubi Banca

Nelle foto  
**Roberto Anedda** (1)  
MutuiOnline;  
**Paolo Abbo** (2)  
Monte dei Paschi di Siena;  
**Francesco Germini** (3)  
Credem

### I MUTUI EROGATI PER FINALITÀ



### I MUTUI EROGATI PER AREA





Nel trend di crescita dei mutui c'è chi legge una ripresa del **clima di fiducia** delle famiglie, che predice la ripartenza di consumi e investimenti



[www.mutuionline.it](http://www.mutuionline.it)

## Mutuo su misura? Trovalo con lo strumento giusto!

**MutuiOnline** ti permette di confrontare le offerte di mutuo di oltre 60 banche.

**Consulenza gratuita ed indipendente** anche per la sostituzione o la surroga del tuo mutuo.



**RICHIEDI ONLINE IL TUO  
MUTUO E RISPARMIA** ➔

ALTRI MARCHI  
DEL GRUPPO



**PrestitiOnline.it**



**ConfrontaConti.it**



**segugio.it**

MutuiOnline S.p.A. - Iscrizione Elenco Mediatori Creditizi presso OAM n° M17,  
Iscrizione R.U.I. sez. E n. E000301791 presso IVASS, P. IVA 13102450155  
MutuiOnline S.p.A. fa capo a Gruppo MutuiOnline S.p.A.,  
società quotata al Segmento STAR della Borsa Italiana.