

Casa e finanziamenti

Mutui a tasso ridotto È davvero l'ultimo periodo buono

Analisti sicuri: la forte discesa ormai è esaurita
Anche se gli interessi caleranno ancora,
la differenza non sarà più sostanziale per grossi risparmi

MARCO FROJO

QUALCHE mese fa nessuno avrebbe scommesso su un'ulteriore discesa dei tassi dei mutui e invece è avvenuto. Seppur in maniera marginale, le banche hanno limato ancora gli spread e oggi per un tasso variabile si paga poco più di un punto percentuale - 1,3% per la precisione - mentre per il fisso, che sta riscuotendo un sempre maggiore successo, siamo ormai abbondantemente al di sotto della soglia del 3% (2,6-2,7%, a seconda di quanto si chiede alla banca in percentuale sul valore della casa).

Il quesito-chiave

Ma la domanda che tutti si fanno è: ci troviamo davvero di fronte all'ultimo momento buono per fare un mutuo a condizioni così vantaggiose prima di una risalita progressiva dei tassi, o è possibile che il quadro per il consumatore - migliori ulteriormente?

«Non escludo che nei prossimi mesi si possa assistere a un proseguimento della discesa - afferma Roberto Anedda, diret-

saranno differenze sostanziali rispetto a quanto vediamo oggi. I tassi sono molto compressi e il margine di manovra per le banche è nell'ordine di qualche decimo di punto. La forte discesa a cui abbiamo assistito negli ultimi tempi è ormai esaurita». L'esperto di Mutuonline è però anche convinto che i tassi rimarranno su livelli molto bassi per un periodo abbastanza prolungato, anche perché l'iniezione di liquidità nel sistema finanziario da parte della Bce andrà avanti almeno fino al settembre dell'anno prossimo. «Le banche stanno cercando un impiego per la liquidità che hanno in pancia e l'erogazione di mutui rientra in questa strategia - prosegue Anedda - Tra l'altro tassi così bassi come quelli attuali riducono significativamente le probabilità di insolvenza del mutuatario in quanto le rate sono basse». Si tratta di un circolo virtuoso perché la riduzione degli spread riduce sì il margine delle banche ma altresì il rischio del credito, aumentandone indirettamente la redditività.

La surroga della surroga

«La disponibilità da parte delle banche di concedere credito risulta evidente anche dalla decisione di accogliere le richieste di chi ha alle spalle già una surroga

e che fino a poco tempo fa veniva visto con un certo sospetto», dice il manager del portale dedicato ai mutui. I cosiddetti "surrogatori seriali" non sono infatti una tipologia di cliente

particolarmente ricercata dagli istituti di credito, in quanto poco fedeli: non appena trovano un'offerta migliore, pensano a portare altrove il proprio mutuo, un po' come succede nel campo della telefonia con la

portabilità del numero. Non che cambiare banca sia così semplice e immediato come cambiare operatore telefonico, ma il decreto Bersani del 2007 ha reso la vita molto più facile di prima ai mutuatari in quanto ha stabilito

che l'operazione di surroga debba essere effettuata a costo zero. Come detto, però, l'atteggiamento delle banche verso que-

TAGLIO DELLA RATA

La possibilità di ottenere credito resta alta: ora molte banche consentono ulteriori surroghe



tore marketing di Mutuonline.it
- Ma mi sento di dire che non ci

sti mutuatari è cambiato. In fondo - è il loro ragionamento - anche il surrogatore seriale può di-

ventare un cliente discretamente interessante, soprattutto adesso che il numero di coloro che devono ancora effettuare la prima surroga è in deciso calo (chi aveva interesse a farlo l'ha già fatto). Se si ag-

giunge il fatto che i mutui per l'effettivo acquisto di un immobile stentano a decollare, ecco che gli istituti di credito hanno deciso di dare una seconda chance a chi ha già una surroga alle spalle. E tutto lascia supporre che costoro non si faranno scappare facilmente l'occasione.

La strada obbligata

La decisione delle banche di aprire le porte ai surrogatori seriali non è però dettata solo dalla mancanza di alternative. «Oggi le probabilità che chi effettua la seconda surroga faccia poi anche la terza (fra uno o due anni) sono decisamente calate rispetto a qualche anno fa - afferma Anedda - I tassi sono già così bassi che è lecito ipotizzare che fra 24 mesi non saranno molto più giù, levandoci così qualsiasi interesse al trasferimento del proprio mutuo presso un altro istituto di credito». Inoltre il surrogatore seriale è un mutuatario che ha sempre pagato regolarmente sia le rate del mutuo iniziale, sia quelle del secondo mutuo di surroga e che ha un livello di educazione finan-

ziaria elevato e una forte propensione al risparmio, rendendolo così un potenziale cliente per altri prodotti bancari, come per esempio le polizze assicurative, che hanno una redditività decisamente maggiore rispetto al mutuo. Tenuto quindi conto dei rischi (possibilità di perdere dopo poco tempo il cliente) e dei vantaggi (possibilità di trattenerlo a lungo e magari di vendergli anche altri prodotti), l'ago della bilancia sembra dunque ora pendere a favore del concessione del secondo mutuo di surroga. Anche perché le banche fanno pagare la maggior parte degli interessi nella prima

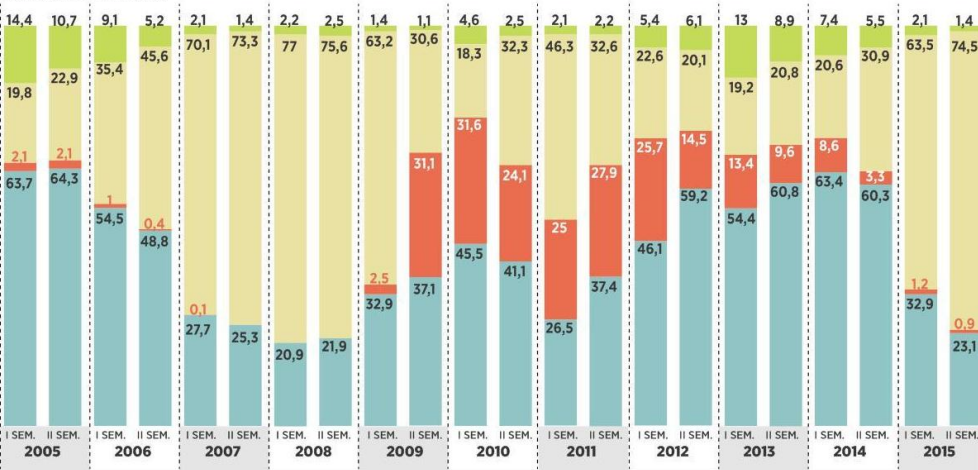
parte di vita del mutuo (posticipando il rimborso del capitale), rientrando così abbastanza velocemente dei costi per l'acquisizione del cliente, la cui stima è nell'ordine dei 1.500-2000 euro. «Per chi ha partecipato alla prima ondata di surroghe nel triennio 2008-2010 è dunque l'ora di farsi avanti», conclude Anedda. Questo mutato atteggiamento delle banche potrebbe dare un nuovo impulso alle surroghe, il cui numero ha di recente mostrati segnali di rallentamento. Secondo i dati raccolti da Abi, le surroghe sono circa un terzo del totale dei mutui erogati (il 29% nei primi otto mesi del 2015), un valore alto ma pur sempre in discesa rispetto al massimo di circa il 40% fatto registrare nella seconda metà dell'anno scorso e nei primi mesi di questo. In valore assoluto, da gennaio ad agosto, il totale le surroghe è stato pari a 28,92 miliardi di euro.

LE MOTIVAZIONI

Le iniezioni di liquidità della Bce manterranno basso ancora per un certo periodo il livello degli indici

Mutui erogati per tipo di tasso

% rilevazioni semestrali



Migliori offerte di mutuo

rilevazioni al 5 ottobre 2015

DURATA	Tasso variabile			Tasso fisso			Tasso variabile con CAP			
	TASSO	RATA	ISC*	TASSO	RATA	ISC*	TASSO	RATA	TASSO MAX	ISC*
10 anni	1,04%	€ 878	1,34%	1,75%	€ 909	2,07%	1,69%	€ 884	3,90%	2,00%
15 anni	1,14%	€ 604	1,38%	1,95%	€ 641	2,21%	1,69%	€ 608	3,90%	1,94%
20 anni	1,19%	€ 468	1,40%	2,20%	€ 515	2,44%	1,69%	€ 462	3,90%	1,90%
25 anni	1,40%	€ 395	1,42%	2,40%	€ 444	2,62%	1,69%	€ 381	3,90%	1,88%
30 anni	1,40%	€ 340	1,39%	2,40%	€ 390	2,61%	1,69%	€ 327	3,90%	1,87%
35 anni	1,51%	€ 307	1,61%							
40 anni	1,51%	€ 278	1,60%							

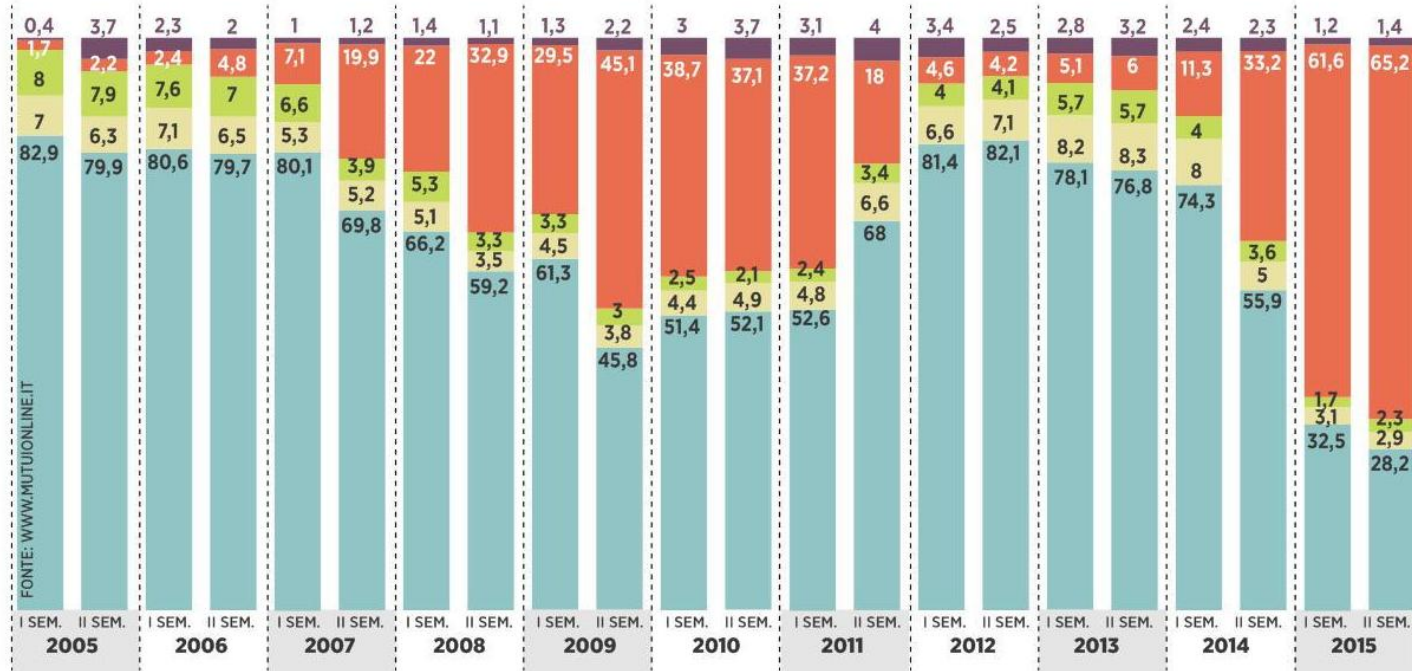
Profilo cliente= impiegato, 35 anni, importo mutuo richiesto 100.000€, valore immobile: 200.000€

ISC*= Indice Sintetico Di Costo

Mutui erogati per finalità

% rilevazioni semestrali

Consolidamento e liquidità Sostituzione e surroga Ristrutturazione e costruzione Acquisto seconda casa Acquisto prima casa



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.