

PROFESSIONI
MERCATO
REAL ESTATE

.casa

Sempre più mediatori creditizi per scegliere il mutuo giusto

Adriano Lovera

Mediatori creditizi sempre più al centro del mercato dei mutui residenziali. Cresce la loro "quota di mercato" e i finanziamenti gestiti si muovono in controtendenza rispetto al trend generale. «Sul totale dei mutui per le famiglie, circa 50 miliardi l'anno, ormai la quota veicolata delle filiali bancarie è scesa dall'80% al 75%, mentre agenti e mediatori creditizi sfiorano il 25%, con la quota di internet che resta invece una piccola nicchia», spiega Ansano Cecchini, coordinatore della Consulta dei mediatori all'interno dell'associazione di categoria Fimaa. E questo è l'equilibrio complessivo, perché ad esempio per una banca online come CheBanca!, che per sua natura dispone di pochissime filiali sul territorio, la quota di intermedio è all'80 per cento. Non stupisce, allora, che uno dei big del settore come Auxilia Finance (proprietà della Fiaip) stia correndo a fronte di un mercato dei mutui che perde terreno (-4,4% di istruttorie a giugno su base annua secondo Crif). «Registriamo una crescita intorno all'8% nella prima metà dell'anno» dice l'amministratore delegato Samuele Lupidii. E va a gonfie vele anche Kiron, la costola creditizia del gruppo Tecnocasa, che nel primo trimestre del 2018 ha messo a segno +18% di intermedio (pari a 400 milioni).

A che cosa si deve il successo dell'intermediazione? Una motivazione è tecnica. Queste società si concentrano in prevalenza sui mutui per l'acquisto, non sulle surroghe, proprio il tassello che dopo essere esploso negli anni scorsi ora sta tirando il fiato. Ma a cambiare è soprattutto l'attitudine del cliente. «La rete ha cambiato tutto, perché permette al volo di confrontare più preventivi e di conoscere i tassi più favorevoli. Allo stesso tempo, su internet è difficile approfondire. Quindi i consumatori vogliono una guida personale per l'acquisto più importante della vita, la casa, smarrendosi allo stesso tempo dall'unica

offerta che riceverebbero nella filiale bancaria tradizionale», aggiunge Cecchini di Fimaa. Ecco perché negli ultimi tempi tanti attori del real estate hanno messo gli occhi sulle reti di mediazione creditizia, dando vita ad accordi commerciali o veri e propri investimenti di capitale.

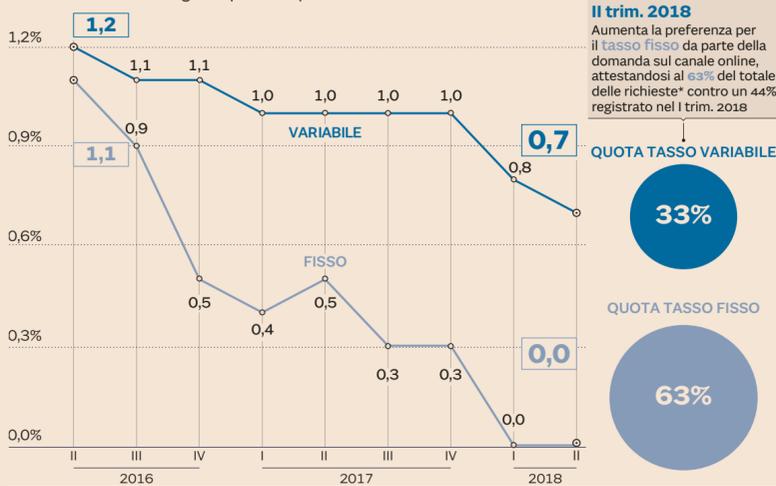
Il franchising Re/Max ha siglato una partnership con 24 Finance, grazie al quale l'agente immobiliare segnalerà questo accordo ai clienti che manifestano il bisogno del finanziamento. Ma che in futuro potrà prevedere, almeno nelle agenzie immobiliari più grandi, la presenza fisica di un mediatore creditizio nello staff. Il portale Casa.it si è alleato con Credipass, mentre MutuperlaCasa.com (gruppo DigiTouch) ha scelto Auxilia Finance. A livello societario, Facile.it ha acquisito il controllo di Nexus 360, mentre Immobiliare.it ha deciso di investire nel 25% di Euroansa, che già figurava come partner commerciale.

Sono tutti movimenti che creano anche nuove opportunità lavorative, dal momento che molte reti di intermediazione, da Kiron a Creacasa (gruppo Credem) fino a Monety (gruppo Gabetti) hanno annunciato di recente di voler procedere per tutto l'anno all'allargamento della squadra dei collaboratori. Anche sul fronte del prodotto arrivano novità di continuo. Tra le più interessanti c'è Home timer di Auxilia Finance, rivolto agli agenti immobiliari convenzionati. Contattando la rete di intermediazione da pc o app, promette di mettere a disposizione un consulente al telefono nel giro di 5 minuti, per verificare la fattibilità del finanziamento di un immobiliare. Uno strumento da usare in tempo reale, eventualmente proprio mentre si accompagna il potenziale cliente a visitare la casa, pensato evidentemente per dotare l'agente di uno strumento che ricalchi il più possibile l'immediatezza delle comparazioni sul web. Infatti, ormai, la competizione a livello di finanziamenti non si gioca tanto sullo spuntare qualche decimale in più o in meno di tasso di interesse, quanto su livello del servizio e tempi di risposta.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Tassi ancora ai minimi storici

Media trimestrale dei migliori spread e tipo di mutuo scelto



Nota: (*) 4% Misto e variabile con Cap. Fonte: Bussola Mutui Crif - MutuiSupermarket.it

BUSSOLA CRIF-MUTUISUPERMARKET

Crescono i finanziamenti per investimento

L'erogazione di nuovi mutui è in calo, ma giugno fa ben sperare segnando un'inversione di tendenza, anche grazie a un ritorno delle surroghe e della domanda dedicata all'acquisto di seconde case. È quanto emerge dall'ultima Bussola elaborata da Crif e MutuiSupermarket, aggiornata al secondo trimestre dell'anno (e anticipata a .Casa).

Il dato relativo alla prima metà del 2018 segna una contrazione del 4,4% a livello di istruttorie attivate per nuovi finanziamenti di privati e famiglie sul canale internet, ma con una nota positiva per il mese di giugno a +3,6%. Complice un'ulteriore riduzione degli spread, le operazioni di surroga

sono risalite dal 28% del primo trimestre al 31% attuale. «Interessante notare che il 20% di queste riguarda soggetti che già avevano surrogato una prima volta nel biennio 2014-2016. E che possono ottenere un ulteriore vantaggio grazie agli spread odierni, visto che le migliori offerte si posizionano intorno allo 0,7% per i tassi variabili e poco sopra lo zero per quelli fissi. Un altro mondo, se paragonati alla media superiore al 3% che si registrava a inizio 2012», ragiona Stefano Rossini, fondatore e amministratore di MutuiSupermarket.

L'82% delle richieste di surroga e sostituzione è a tasso fisso. Sul totale delle richieste elaborate dal canale online, il

55% riguarda l'acquisto prima casa, il 31% la surroga e solo il 2% la seconda casa. «Ma se guardiamo al complesso generale della pratiche che elaboriamo, l'abitazione ad uso investimento torna a suscitare interesse, visto che la quota è passata dal 6 al 15% nel giro di un anno», nota Stefano Magnolfi, executive director di Crif Real Estate Services.

Secondo il report, si consolida la tendenza di crescita del mercato, favorito da prezzi ancora appetibili (-1,4% nel secondo trimestre i valori al mq. degli immobili usati, +4,1% per le abitazioni nuove) e da un'offerta bancaria ancora favorevole.

— A. Lo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA