

COMPRARE CASA

Francesca Lojola

Il mutuo proposto come un prodotto a scaffale, pronto per il take-away degli internauti che approdino sul sito mutuisupermarket.it. L'idea è del mediatore creditizio *FairOne*, pronto a sfidare il principale broker online sul terreno della semplicità d'uso e del servizio al potenziale mutuatario. Un mutuo nel carrello della spesa? «Il concetto è far sentire il consumatore a proprio agio come in un supermercato che offre convenienza e ampiezza di scelta, accanto a un

A SCAFFALE Il concetto è mettere a proprio agio il consumatore, come al supermercato



servizio d'assistenza chiaro, puntuale e accurato per chi opta per Internet nello scegliere il proprio mutuo - spiega Stefano Rossini, ad della società cui fanno capo i marchi *MutuiSupermarket* e *PrestitiSupermarket*. Inoltre, *MutuiSupermarket* è alla portata di tutti, anche di chi ha poca dimestichezza con Internet, per accedere a offerte a condizioni esclusive, valide solo per le richieste di mutuo inviate tramite il sito o al numero verde 800901900».

L'iniziativa è il risultato di un'esperienza ormai decennale e dall'analisi delle migliori soluzioni presenti sul mercato, con l'aggiunta di valore e innovazione. Guardando anche a modelli di successo esteri, in particolare il britannico *Monysupermarket* e l'americano *Lendingtree*. «Abbiamo puntato alla medesima facilità di accesso alle informazioni e di uso - dice Rossini - e su tutta una serie di strumenti che abbiamo introdotto per la prima volta in un sito italiano». Strumenti come la preventiva

Mutui, c'è il web per una scelta proprio su misura

L'ad di Mutuisupermarket spiega come usare Internet per tagliare i costi della rata

zione per singola banca e per prodotto, le tabelle automatiche per comparare fianco a fianco le varie tipologie di mutuo, i calcolatori per effettuare simulazioni sulla rata e sulle spese correlate. E poi, un nuovo sito mobile per smartphone e iPhone (<http://m.mutuisupermarket.it>) e i widget mutui online, elementi dell'inter-

faccia grafica che possono essere copiati e incollati gratuitamente su altri siti, come le tabelle Euribor e Irs o la lista dei migliori tassi di mercato.

Inoltre, racconta Rossini: «è possibile creare un profilo personale, non solo per essere aggiornati sullo stato delle richieste di mutuo, ma anche per lasciare commenti sul servizio

ricevuto, condivisibili nel forum. In questa stessa sezione vengono riportate, anche con modalità di aggiornamento automatico, le ultime notizie finanziarie ed economiche rilevanti ai fini della scelta del mutuo». Le indicazioni chiave vengono poi dal motore di comparazione con cui è possibile confrontare i prodotti de-

gli istituti finanziari convenzionati (fra cui Barclays, Bnl, CheBanca!, IwBank, Woolwich e Unicredit) e iniziare le pratiche d'approvazione direttamente da casa, con l'assistenza telefonica di consulenti, tagliando drasticamente i tempi e i costi. *MutuiSupermarket* ha già raccolto oltre 75mila visite e più di 1.500 richieste di mutuo. L'intento della società è costruire una base solida sui cui investire negli anni successivi per accelerare la crescita.

«Stimiamo di raggiungere un intermedio tra i 50 e i 100 milioni di euro, divenendo subito il secondo player del settore. Entro due anni, inoltre, puntiamo a incrementi più forti. Oggi circa il 6,5% del totale dei flussi dei nuovi mutui residenziali è distribuito tramite Internet e questo valore potrebbe raggiungere, nell'arco di un lustro, il 13,5%», conclude Rossini.