

Il raffreddamento dell'economia e le politiche espansive della Bce comprimono gli interessi, ma non ci si aspetta un boom di acquisti

Mutui casa: mai così bassi

Chi sono



● Marco Franco Nava (in alto) è il responsabile della Macro Area Territoriale Brescia e Nord Est di Ubi Banca dal primo luglio, essendo succeduto a Stefano Vittorio Kuhn

● Paolo Gesa (nella foto sotto) è il direttore Business di Banca Valsabbina

E chi se lo sarebbe aspettato? Le nuove misure delle Bce che hanno a sorpresa rilanciato una politica monetaria espansiva e il raffreddamento dell'economia generale hanno portato a nuovi minimi il costo del denaro, con la conseguenza che i bassi tassi di interesse che si stanno registrando in queste settimane — e che potrebbero a questo punto prorogarsi nel medio termine — saranno destinati a movimentare ancora il settore dei mutui, sia per l'acquisto di una casa che per la surroga di un mutuo già esistente. Un'evidenza che emerge anche dal più recente Osservatorio di MutuiOnline.it, che

La parola

SURROGA

La surroga del mutuo per l'acquisto di una casa indica la possibilità di trasferire il debito a una banca differente, cercando condizioni più favorevoli. Il provvedimento, contenuto nel decreto Bersani sulle liberalizzazioni del 2007 che stabilisce sia gratuito, è anche conosciuto come portabilità del mutuo.

zia per gli istituti di credito: «Si assottigliano i margini, è vero — prosegue Gesa — ma è anche vero che il denaro oggi costa pochissimo: noi fidelizziamo e rimaniamo competitivi».

Da qui ad affermare che mutui ormai al di sotto dell'1% per il tasso fisso possano però rivalizzare un mercato, quello delle compravendite immobiliari, non frizzantissimo (è un eufemismo) però ne passa. «Mi verrebbe da dire: se non ora quando — argomenta Marco Franco Nava, responsabile della Macro Area Territoriale Brescia e Nord Est di Ubi Banca —. Tuttavia la percezione è che non assiste-

remo a un incremento delle compravendite sulla prima casa. Scontiamo anche un fattore strutturale: in provincia di Brescia il 75% delle famiglie è proprietaria di una prima casa, quindi i margini d'azione sono ridotti».

Un mercato che, comunque, dopo i rallentamenti causati dalla crisi che a fatica il territorio si è lasciato alle spalle, prosegue il suo trend positivo. Nel 2018 — dati Agenzia delle Entrate — le compravendite di abitazioni in provincia di Brescia sono state 13.728, per quotazioni medie di 2.030 euro al metro quadrato. In questo scenario, la domanda di mutui a tasso

fisso continua a dominare il mercato con l'82,9% registrato da Ubi nel primo quadrimestre dell'anno. «L'orizzonte più accomodante delle politiche monetarie — prosegue Nava — ha favorito inoltre le richieste di mutui con durate lunghe: quelle di 30-40 anni al 26,1%, rispetto al 22 del 2018, e quelle di 25 anni al 17,9%, dal 17,5% dello scorso anno». In salita, infine, l'importo medio, passato dai 128.845 euro del 2018 ai 130.484 di quest'anno. Interessante, infine, il trend per classi di età: la costante crescita delle richieste della fascia 46-55 anni (al 22,3% rispetto al 21,9 del 2018) è infat-

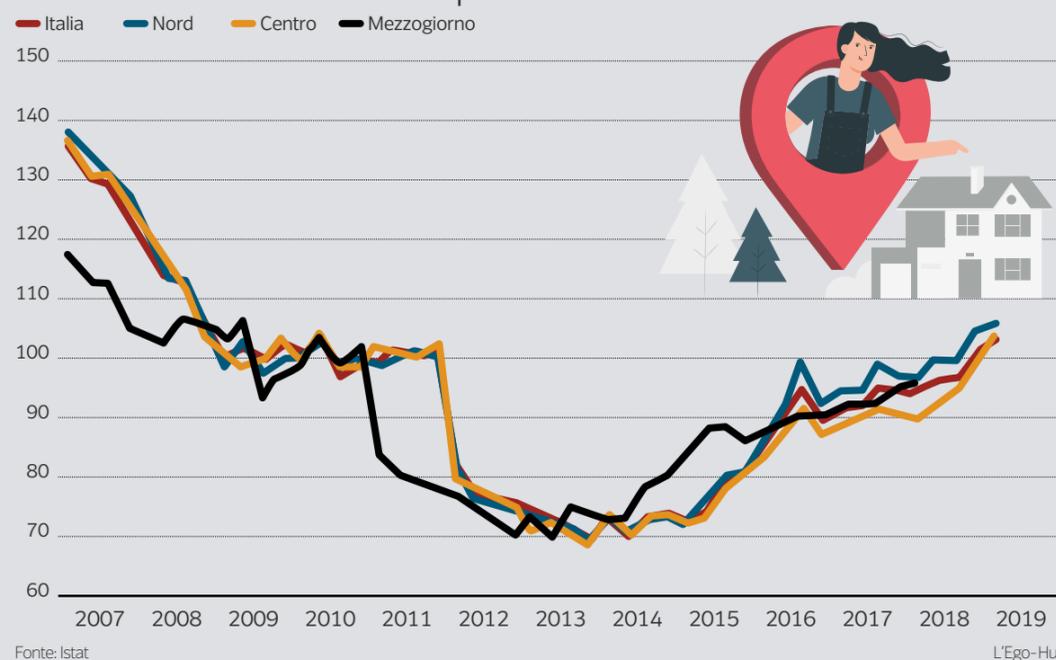


Gesa (Valsabbina)
Non ci aspettiamo variazioni sulle surroghe, oggi parliamo di pochi euro di differenza

registra «la caduta in terreno negativo di diversi indici Irs e il conseguente allineamento sempre maggiore dei tassi fissi a quelli indicizzati», ma che inoltre viene confermata anche dagli operatori locali del credito bancario.

«Per le famiglie — ragiona Paolo Gesa, direttore Business di Banca Valsabbina — è certamente un buon momento. Ci aspettavamo un'inversione di tendenza per la seconda metà del 2019 e che i prezzi a saldo dei mutui dovessero subire un'inversione di tendenza. Non è stato così». Una parziale cattiva noti-

La dinamica delle compravendite immobiliari (Base 2010=100)



Nava (Ubi Banca)
Qualcosa di nuovo potrebbe verificarsi sulle seconde case, un buon investimento

ti accompagnata dal «timido risveglio» delle richieste arrivate dalla fascia 26-35 (al 27,8% rispetto al 26,1 dello scorso anno).

Se poi sul versante surroghe Gesa di Valsabbina non si attende «particolari variazioni dopo i grandi numeri degli scorsi anni, oggi parliamo di pochi euro di differenza», per Nava qualcosa di nuovo potrebbe verificarsi sulle seconde case: «Il mattone rimane un buon investimento e questo è il momento ideale».

M.D.B.

mdelbarba@corriere.it
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Innovazione

di **Massimiliano Del Barba**

Credito alternativo Perché Movipack ha scelto October (e non le banche)

In provincia sette progetti in crowdlending

Cos'è

● October, che fino allo scorso ottobre si chiamava Lendix, è un operatore online che si occupa di erogare alle Pmi europee finanziamenti provenienti da privati in alternativa alle banche

Racconta Lino Faiella che, per lui, ottenere da una banca una linea di credito per finanziare un'idea è sempre stato il suo tallone d'Achille. Immobilizzazioni immateriali: una voce di spesa che un istituto di credito tradizionale «fa un po' fatica a comprendere».

Il fatto è che le immobilizzazioni immateriali, le idee che poi diventano commesse, sono il *core business* della sua Movipack. Uno stabilimento produttivo ad Adro e una filiale a Salerno, l'azienda di Faiella, che quest'anno sfiorerà i due milioni di fatturato, pro-

getta e assembla linee di produzione per aziende del settore food & beverage. «Birrifici, multinazionali delle bibite, imprese attive nella trasformazione industriale degli alimenti: i nostri clienti ci chiedono di realizzare su misura macchinari intelligenti per i loro stabilimenti; noi li ascoltiamo e poi li realizziamo su misura, il 90% lo esportiamo».

Il grosso del lavoro, pare di capire, è appunto l'ideazione: «L'investimento in ricerca e sviluppo impegna il 20% del nostro fatturato. Prima, dato



L'azienda Movipack realizza linee per il food & beverage

che le banche non ci davano ascolto, lo finanziavamo col circolante. Poi abbiamo scoperto October».

Ma cos'è October? Una piattaforma online di *crowdlending* che permette alle imprese di ottenere finanziamenti da prestatori privati e investitori istituzionali in pochissimo tempo. A livello globale October (nata in Francia come Lendix, ha cambiato nome nell'ottobre, appunto, dello scorso anno) ha già erogato 318 milioni di euro per finanziare 640 progetti imprenditoriali. Fra le country nel mirino anche l'Italia, con 50 milioni di finanziamenti e 88 progetti finanziati: di questi, 38 progetti per 21,7 milioni hanno riguardato la Lombardia e sette sono stati richiesti — e ottenuti — da imprese bresciane, per un totale erogato di 1,9 milioni di euro.

«Gli imprenditori bresciani si stanno dimostrando attenti e pronti a cogliere le opportunità offerte dal digitale per diversificare le proprie modalità di accesso al credito — spiega l'ad di October Italia Sergio Zocchi —. Continua, infatti, a crescere il numero di aziende

del territorio, realtà di valore che guardano all'innovazione come leva competitiva e che si rivolgono alla nostra community di prestatori per finanziare progetti di diversa natura ma strategici per lo sviluppo del loro business».

Faiella ha bussato alla porta di October in due occasioni: «Nel luglio dello scorso anno abbiamo ricevuto un finanziamento di 120 mila euro per sostenere i costi di brevetto per due nuove linee, mentre la seconda tranche di credito, ottenuta poche setti-

Il finanziamento

La società di Adro si è rivolta all'operatore online per sostenere le spese di brevetto

mane fa, ci aiuterà a completare il progetto di sviluppo di un macchinario per il settore dei birrifici che presenteremo a ottobre in fiera a Norimberga. Il prototipo è già stato mostrato ad alcuni nostri clienti molto interessati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA