

«Occhio alle aste. È un mercato dove si muovono anche i big»



INTERVISTA

Antonio Campagnoli
Presidente **Fiabci** (federazione
internazionale real estate Italia)

■ «Stanno arrivando in asta tantissime abitazioni. È un settore su cui ci sarà tanto da lavorare e c'è l'interesse degli investitori istituzionali. Inoltre le recenti modifiche normative sull'esecuzione immobiliare dovrebbero accelerare i tempi delle procedure». Antonio Campagnoli, è il presidente di Fiabci Italia, la federazione internazionale del real estate. In quest'intervista spiega come sta cambiando il settore dei finanziamenti immobiliari.

L'attuale mercato dei mutui è legato in gran parte alle surroghe. Ci sono altre tendenze da segnalare?

È vero, l'erogazione attuale dei mutui è drogata dalle surroghe. D'altronde con i

tassi attuali è conveniente passare da una banca all'altra. Rispetto al passato però c'è una differenza importante da segnalare.

Quale?

Prima della crisi, al momento dell'erogazione del mutuo, veniva analizzato principalmente il valore dell'immobile. La capacità di reddito, il più delle volte, veniva in secondo piano. Oggi non è più così: le banche sono molto attente al reddito del richiedente proprio per evitare di trovarsi in pancia le abitazioni di chi non riesce a pagare.

Le banche stanno rimettendo gli immobili sul mercato?

Sì, è quello che stanno facendo e questo fenomeno andrà avanti per anni. Sono tanti gli immobili in asta rispetto al passato.

Risponde al vero che alcune banche aumentano i premi delle polizze agganciate ai mutui (cppi) in caso di abitazioni comprate all'asta?

Questo non lo so, ma è vero che non tutte le banche finanziano gli acquisti delle abitazioni in asta. Non solo. Spesso le banche preferiscono evitare i pignoramenti. Preferiscono infatti accompagnare il cliente alla vendita: in tal modo hanno il controllo della procedura, cosa che non avverrebbe con la vendita all'asta. Conviene anche al venditore che così evita di finire nell'elenco dei cattivi pagatori.

Surroghe, aste e tassi a zero. Ma con gli attuali spread bassi, dove guadagnano le banche? Sul cross selling (vendita di più prodotti a clienti fidelizzati, ndr)?

Sì, il cross selling è diventato il vero punto forte. Entri in banca per fare un mutuo e ti propongono la polizza auto. Spread bassi e surroghe sono diventati gli strumenti per attirare clienti a cui vendere altri prodotti. — V.D'A.

© RIPRODUZIONE RISERVATA