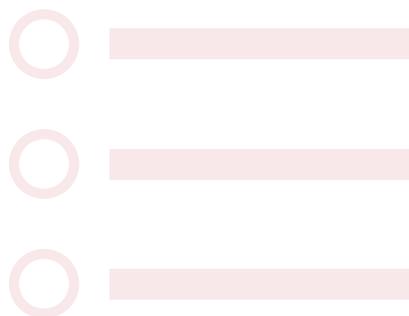




***Le opportunità strategiche
dell'intermediazione
immobiliare e del leasing
abitativo***



Contenuti

Il mercato immobiliare	4
Il posizionamento della Banca tradizionale	5
L'intermediazione immobiliare	8
Un nuovo modello di Banca	12
Il leasing immobiliare	15



Il mercato immobiliare

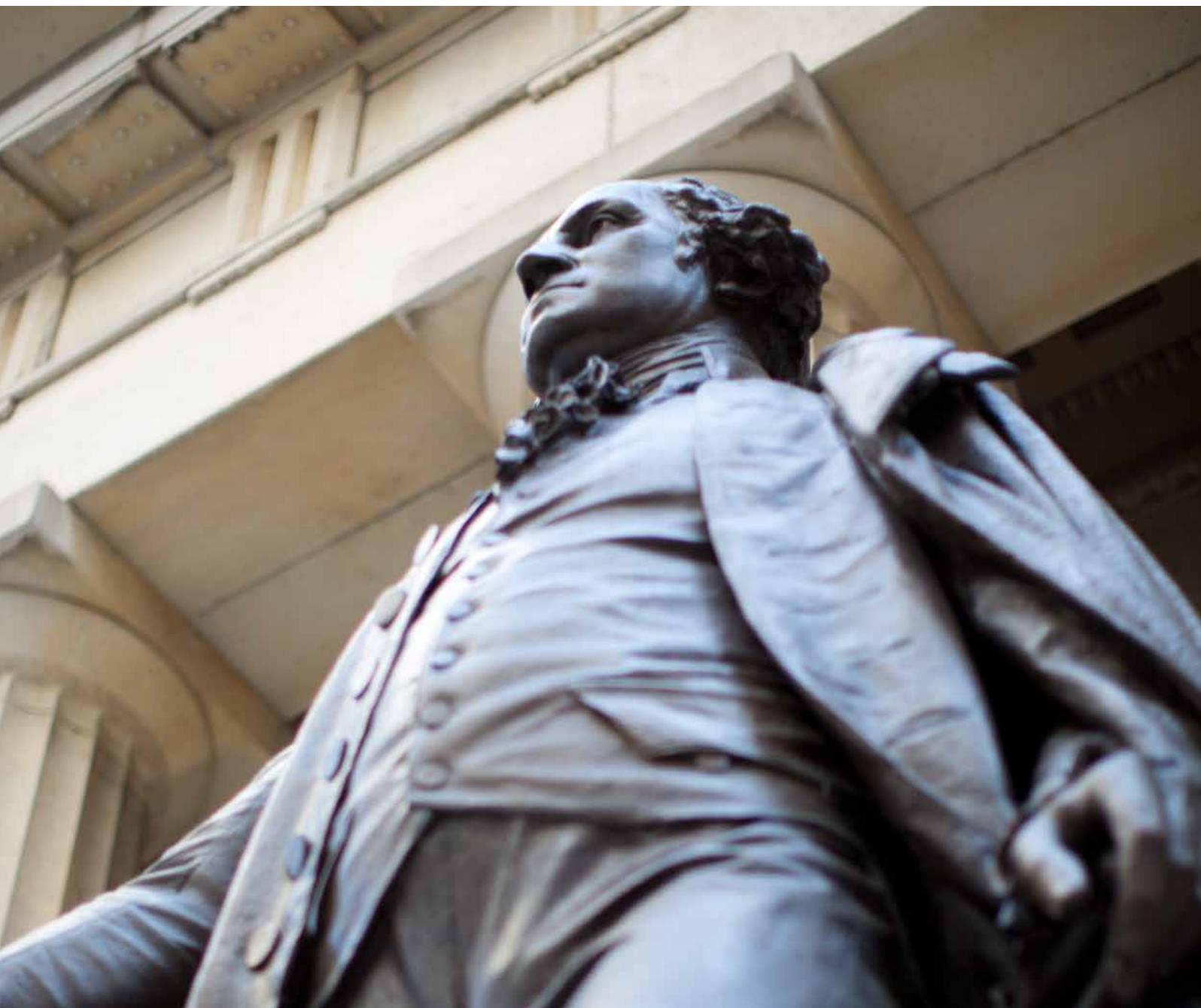
L'attuale contesto macro economico evidenzia che, dopo un lungo periodo di difficoltà, il mercato immobiliare italiano **mostra segnali di ripresa.**

Secondo quanto rilevato dall'Osservatorio dell'Agenzia delle Entrate nel 2015 il numero delle compravendite (numero di transazioni di unità immobiliari "normalizzate" rispetto alla quota di proprietà trasferita) è cresciuto del **4,7 % rispetto al 2014.** L'intermediazione residenziale dimostra nello stesso periodo una crescita del 6,5 %.

“

Il mercato del credito per le abitazioni continua a dare segnali positivi, con erogazioni in aumento da diversi trimestri consecutivi

”



Il posizionamento della Banca tradizionale

1

La ripresa del Real Estate

Erogazione dei mutui 2014

Le **compravendite** di abitazioni effettuate mediante un mutuo con iscrizione di ipoteca sugli immobili acquistati a garanzia del credito (NTN IP) mostrano un **tasso di crescita** pari al **+12,7%** anno su anno.

Il **capitale** complessivamente **erogato** nel 2014 ammonta a circa 19,3 miliardi di euro, quasi 2 miliardi in più rispetto a quanto concesso per i mutui ipotecari accesi nel 2013 (**+10%**).

La quota di abitazioni acquistate da persone fisiche con il ricorso al mutuo ipotecario sale al 40,6%, guadagnando 3 punti percentuali rispetto all'incidenza registrata nell'anno precedente.

Erogazione dei mutui 2015

Le **compravendite** di abitazioni effettuate mediante un mutuo con iscrizione di ipoteca sugli immobili acquistati a garanzia del credito (NTN IP) **mostrano un tasso di crescita del 19,5% rispetto all'anno 2014**.

Il **capitale** complessivamente **erogato** nel 2015 ammonta a circa 23 miliardi di euro, con un **incremento vicino al 20%** rispetto a quanto osservato nell'anno precedente.

Tale crescita è sostenuta in maniera rilevante da una **ripresa dell'offerta creditizia** e da una riduzione del suo costo; il tasso di interesse medio nazionale nel 2015 è diminuito di oltre mezzo punto percentuale rispetto al 2014, attestandosi al 2,75%.

La **tabella 1** "Andamento dei mutui ipotecari" **evidenzia il rialzo** registrato negli ultimi anni sia in termini di **volumi** sia in termini di **capitale erogato**.

Tabella 1: Andamento dei mutui ipotecari

Variabili	Anno 2013	Anno 2014	Anno 2015	Variazione 2013 - 2014	Variazione 2014-2015
NTN (IP)	143.572	161.842	193.350	12,7%	19,5%
Capitale erogato totale (mln €)	17.557	19.306	23.050	10,0%	19,4%
Capitale medio per unità abitat (mgl €)	122	119,3	119,2	-2,4%	-0,1%
Tasso interesse medio I rata mutuo	3,94%	3,40%	2,75%	-0,54	-0,65
Durata media (anni)	22,6	22,6	22,5	0	-0,1
Rata media iniziale (€)	682	631	592	-7,5%	-6,1%
Incidenza % su NTN PF	37,6%	40,6%	45,5%	3,0	4,9

Fonti: «Nota trimestrale IV trimestre 2014 e sintesi annua» e «Nota trimestrale IV trimestre 2015 e sintesi annua» a cura dell'Osservatorio del mercato immobiliare.

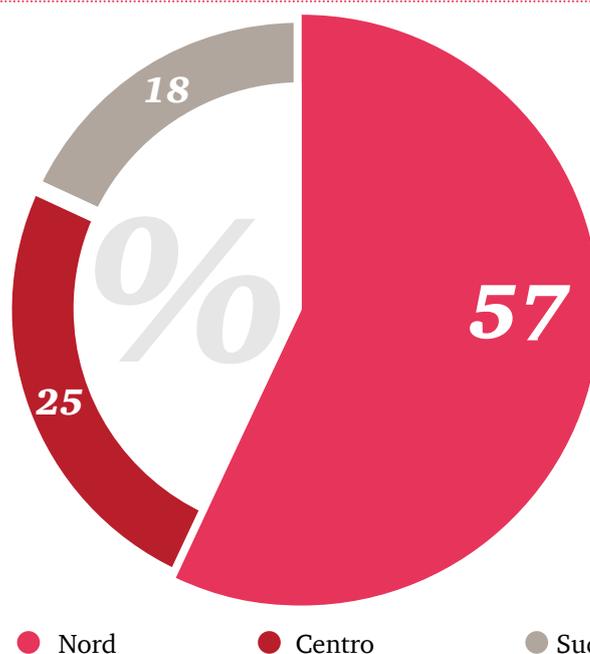
La distribuzione dei mutui erogati in Italia

I recenti segnali di ripresa economica e le politiche espansive della BCE stanno sostenendo il **rilancio dell'attività di erogazione mutui in Europa**. Negli ultimi anni il business ha registrato significativi tassi di crescita con un **incremento del capitale erogato in Italia del 15% medio annuo nell'ultimo biennio**.

Il **grafico 1** «Distribuzione dei mutui erogati in Italia 2015» illustra la distribuzione (%) dei mutui erogati nel 2015 rispetto alle tre macro aree del Paese. L'analisi condotta conferma che la maggioranza dei mutui è stata erogata, anche nel corso del 2015, nel nord del Paese.

Distribuzione dei mutui erogati in Italia 2015

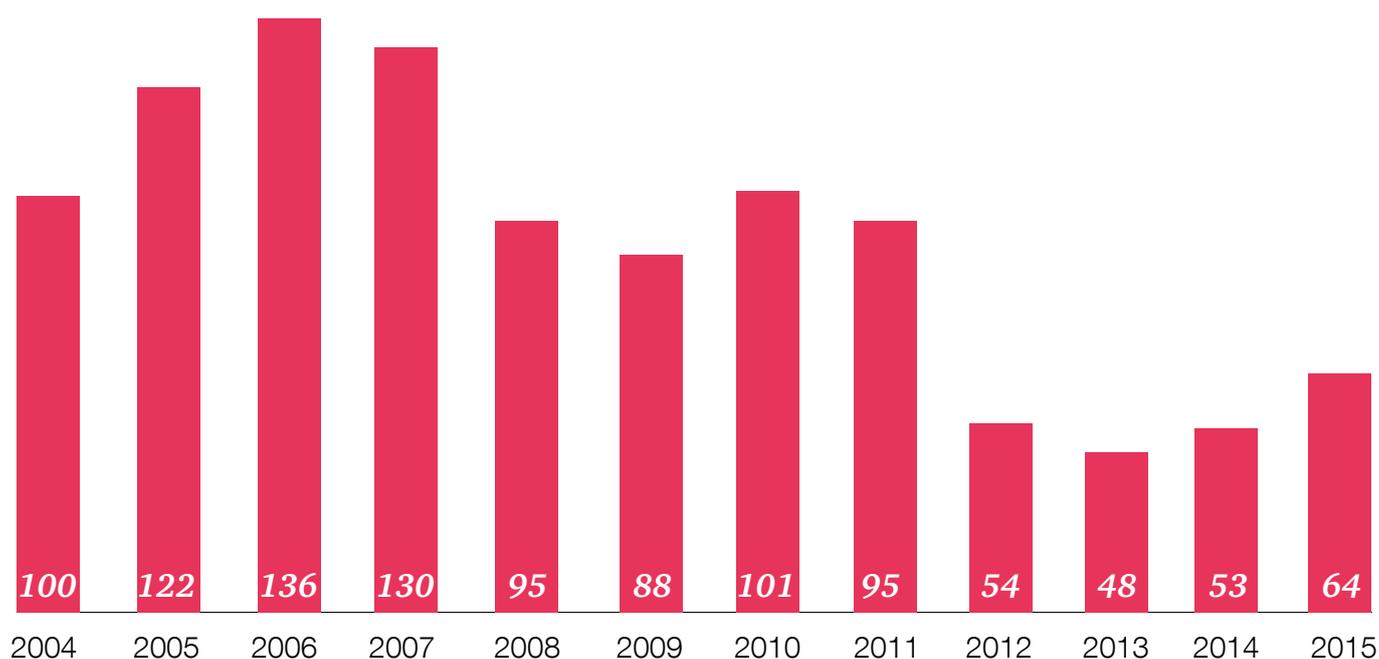
Grafico 1: Distribuzione dei mutui erogati in Italia nel 2015



Fonte: "Nota trimestrale IV trimestre 2015 e sintesi annua" a cura dell'Osservatorio del mercato immobiliare.

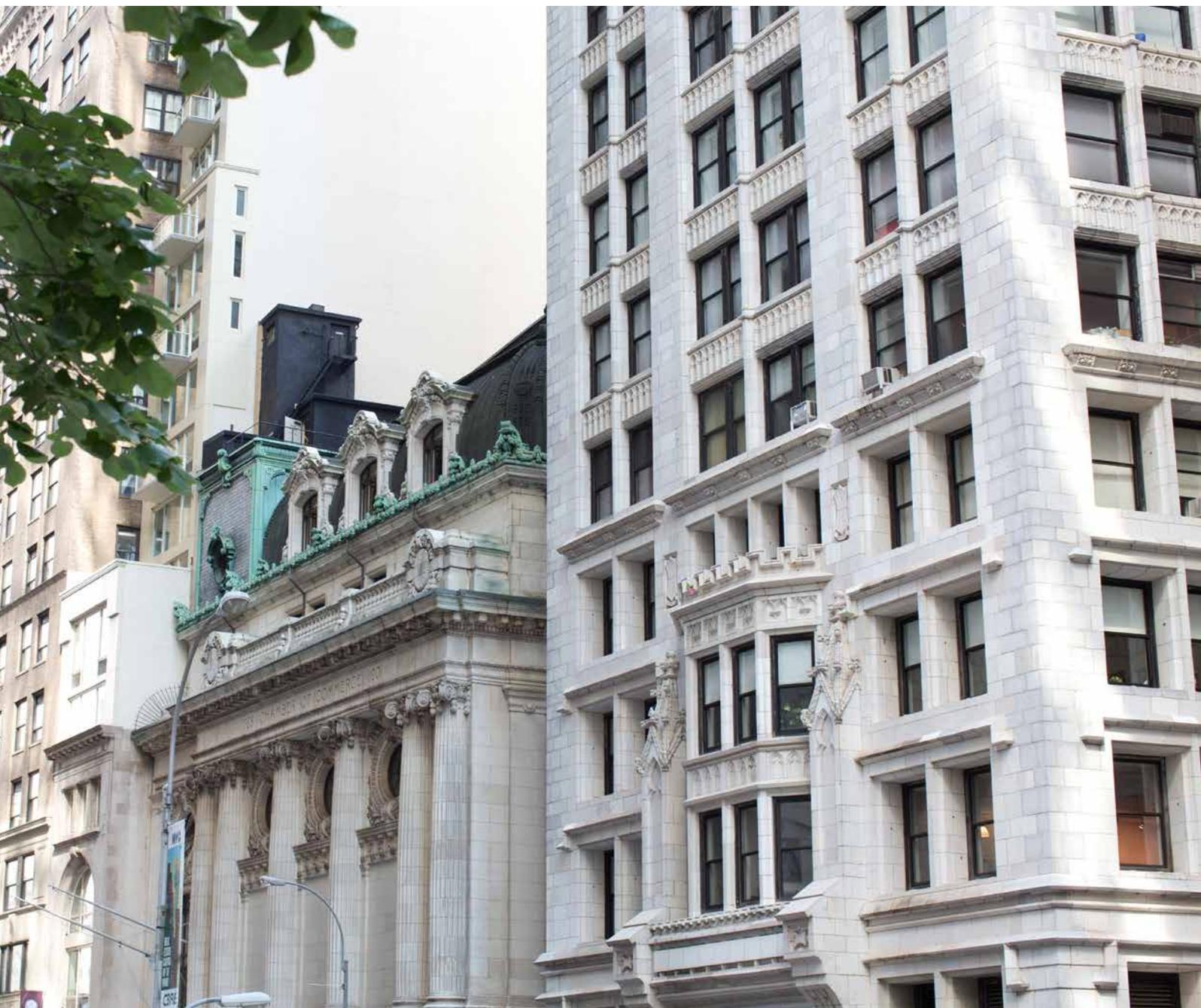
Capitale erogato: trend storico

Grafico 2: Capitale erogato: trend storico: l'evoluzione del capitale erogato è espressa rispetto all'anno 2004 (base 100)



L'evoluzione del capitale erogato è espressa su base 100 rispetto all'anno 2004.

Fonte: "Nota trimestrale IV trimestre 2015 e sintesi annua" a cura dell'Osservatorio del mercato immobiliare.

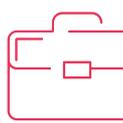


L'intermediazione immobiliare

2

L'ingresso strategico nel settore immobiliare

A partire dal 2012 alcuni gruppi bancari, nell'ambito del proprio piano strategico, hanno avviato iniziative nel business del settore immobiliare (*).

 <i>Gruppo</i>	 <i>Società controllata</i>	 <i>Avvio attività</i>	 <i>Presenza sul territorio</i>	 <i>Partnership con società immobiliari</i>	 <i>Portale online</i>
Sparkasse Cassa di Risparmio	Sparkasse Immobilien	2012	✓	✓	✓
Unicredit	Unicredit Subito Casa	2014	✓	—	✓
Intesa Sanpaolo	Intesa Sanpaolo Casa	2015	✓	—	✓
Credito Valtellinese	Creval Immobili	2015	—	—	✓
Banca Carige	Carige Immobiliare	2015	—	—	✓

(*) Fonte: <http://www.sparkasse-immobilien.it/>; <http://www.unicreditsubitocasa.it/>; www.intesasanpaolocasa.com; <http://www.crevalimmobili.it/>; www.gruppocarige.it/immobiliare

— : Caratteristica non presente o informazione non disponibile da fonti pubbliche.

Simulazione di redditività con l'erogazione del mutuo

Di seguito si fornisce una simulazione della redditività derivante dall'erogazione di alcune tipologie di mutuo a tasso fisso (simulazione riferita a marzo 2016) attualizzando il cash flow derivante dagli interessi.

Esemplificativo

Ipotesi sottostanti

Ai fini della simulazione sono state utilizzate le seguenti ipotesi:

- Il mutuo è finalizzato all'acquisto di una prima casa nel comune di Milano dal valore complessivo di 250.000 €.
- Le caratteristiche del soggetto richiedente il mutuo sono le seguenti:
 - 35 anni;
 - dipendente a tempo indeterminato;
 - reddito netto mensile pari a 3.500 €;
 - domicilio e residenza nel Comune di Milano.
- Le rate sono state calcolate applicando un tasso definito quale media aritmetica delle condizioni applicate dai dieci player più rappresentativi del settore (*).
- Il tasso di sconto applicato è stato ipotizzato essere uguale al TAN (Tasso annuo nominale).

Simulazione	Importo erogato	Durata mutuo (anni)	TAN	Rata mensile	Cash flow attualizzato al TAN derivante da interessi
Importo erogato: 50% valore immobile	125.000 €	10	1,62%	1.129,02 €	9.923 €
		20	2,23%	646,06 €	25.880 €
Importo erogato: 80% valore immobile	200.000 €	20	2,63%	1.072,52 €	48.129 €
		30	2,77%	818,60 €	71.798 €

(*) Nella simulazione proposta non sono incluse le spese sostenute dal cliente che potrebbero incrementare i ricavi dell'intermediario (es. istruttoria, perizia, assicurazioni).

Redditività a confronto: mutuo e intermediazione immobiliare

Sulla base della slide precedente, si fornisce un confronto tra la redditività derivante dall'erogazione di un mutuo e dalla attività di intermediazione immobiliare, ad oggi svolta prevalentemente da società di intermediazione immobiliare.



Immobile acquistato come prima casa nel comune di Milano dal valore di 250.000€



Erogazione del Mutuo



- Tassi di interesse (*) da 1,62% a 2,77%.
- Duration da 10 a 30 anni.
- Loan to Value da 50% a 80% del valore dell'immobile.



9.923 € - 71.798 €

Pro

- Ottenimento informazioni sull'acquirente.
- Business consolidato per gli intermediari.

Contro

- Assorbimento di capitale ai fini di vigilanza.
- Rischio di controparte.

VS

Intermediazione immobiliare



- Provvigione dal 3% al 4% sia sull'acquirente sia sul venditore.



15.000 € - 20.000 €

Pro

- Nessun impegno di liquidità.
- Nessun rischio di controparte.
- Redditività aggiuntiva rispetto all'erogazione di un mutuo.
- Ottenimento informazioni sull'acquirente e sul venditore.

Contro

- Business nuovo per gli intermediari.

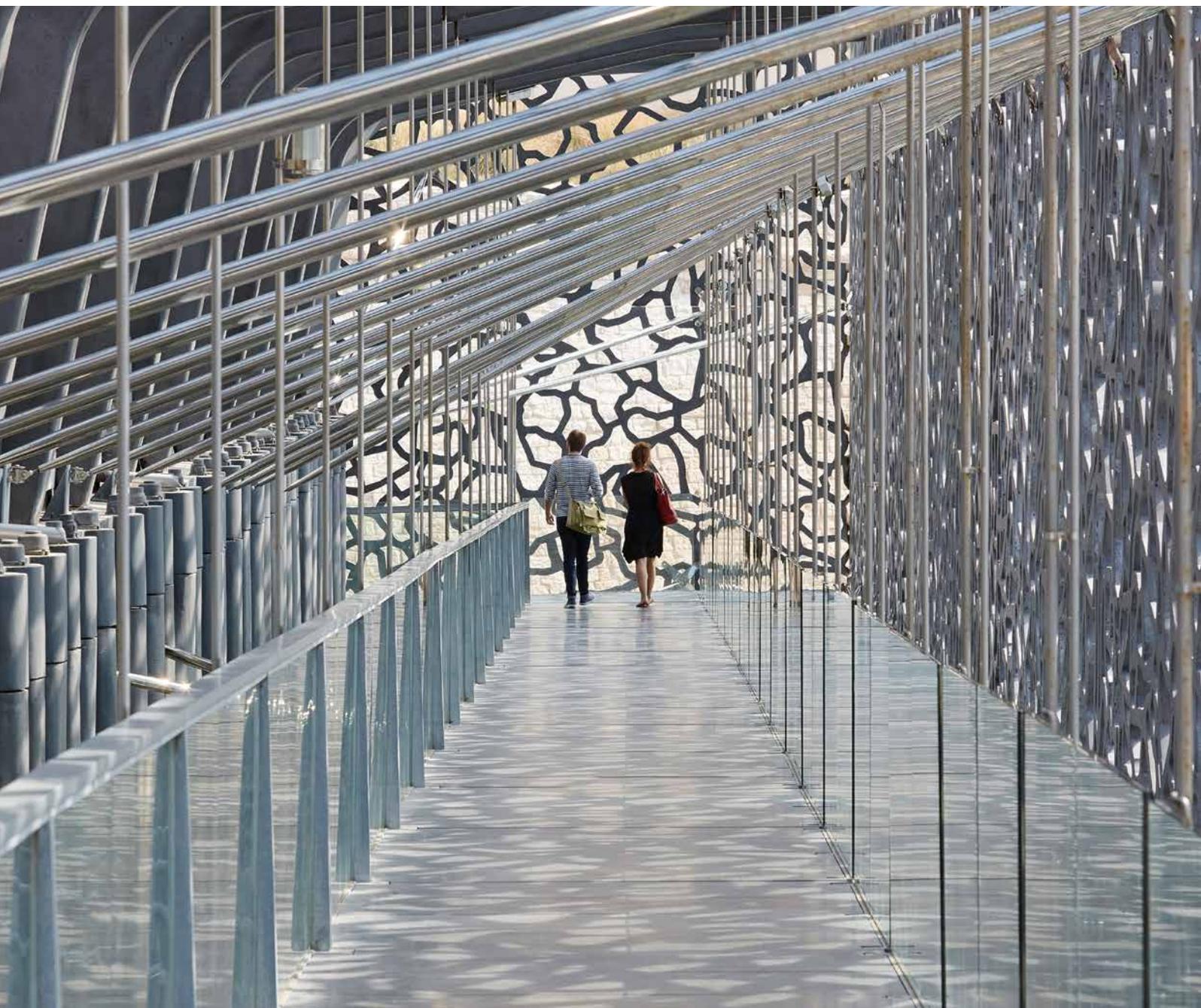


L'ottenimento di informazioni sull'acquirente e sul venditore potrebbe generare opportunità per altre attività di business, quali:

✓ **Erogazione del mutuo**

✓ **Gestione del risparmio**

(*) Tasso annuo nominale



Un nuovo modello di Banca

3

Il modello di business

L'ingresso degli intermediari finanziari nel business immobiliare può essere effettuato con diverse finalità:



Smobilizzo del proprio **patrimonio immobiliare**, ottenuto da procedure espropriative.

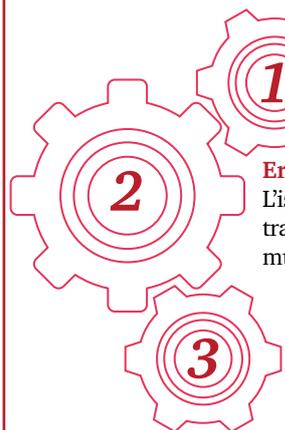


Instaurazione di un **rapporto** sia con l'**acquirente** sia con il **venditore**.



Provvigioni derivanti dall'attività di **intermediazione immobiliare**.

L'attività di intermediazione immobiliare può svilupparsi secondo le seguenti modalità:



Intermediazione immobiliare

Lo svolgimento dell'attività di intermediazione immobiliare genera provvigioni.

Erogazione mutuo

L'istituto finanziario può inserirsi nella trattativa anche in qualità di fornitore del mutuo dell'acquirente.

Gestione risparmio

La Banca può proporsi quale amministratore dei fondi incassati dalla vendita.

PwC Value Proposition

L'esperienza di PwC testimonia la capacità di **supportarvi**, secondo un *approccio multi competencies*, nelle **decisioni strategiche** di definizione del business model, nell'**interpretazione della normativa** per una valutazione delle opportunità legate a quest'area di business e infine, nell'implementazione operativa del modello.



Analisi e studio di fattibilità normativa



Identificazione fattori abilitanti



Supporto nello sviluppo del business

Le possibili soluzioni di sviluppo

Gli intermediari finanziari dispongono di diverse alternative per l'ingresso nel business immobiliare, quali:

- **costituzione** di una **legal entity** dedicata all'intermediazione immobiliare e/o alla gestione degli immobili di proprietà;
- **partnership** con un player immobiliare;
- acquisizione di un player del settore.

Nella tabella seguente vengono rappresentate le diverse modalità di ingresso nel business immobiliare, evidenziandone i principali punti di forza e di debolezza.

	 Investimento	 Complessità	 Tempistica	 Principali Vantaggi
Legal entity dedicata	 Medio	 Alta	 Media	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Competenze distintive sviluppate internamente.</i>
Partnership	 Basso	 Bassa	 Bassa	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Struttura snella.</i> • <i>Time-to-market ridotto.</i>
Acquisizione	 Alto	 Media	 Media	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Competenze pre esistenti.</i> • <i>Sinergie.</i>



Ciascuna delle modalità proposte si contraddistingue per differenti opportunità e livelli di complessità, da considerare mediante un'analitica valutazione delle modalità di ingresso in questo business.



Il leasing immobiliare

4

Overview sul leasing immobiliare

La legge di stabilità 2016 introduce novità in materia di leasing immobiliare abitativo (definito dalla normativa come un «contratto di locazione finanziaria di immobile da adibire ad abitazione principale»), permettendo a soggetti privati l'acquisto in leasing della prima casa.

Erogazione del Mutuo



1. Il privato (utilizzatore) indica all'intermediario (concedente) l'immobile, esistente o in fase di costruzione, da acquistare.
2. Il concedente procede all'acquisto dell'immobile da dare in uso all'utilizzatore.
3. L'immobile viene concesso in locazione all'utilizzatore dietro il pagamento di rate mensili di locazione. Alla scadenza del contratto il cliente può riscattare il bene attraverso una maxi rata finale il cui ammontare è prepagato.



I vantaggi per il concedente



Esposizione ridotta grazie al piccolo taglio delle operazioni.



Maggiore facilità di rientrare in possesso del bene in caso di insolvenza.



Opportunità di cross selling grazie alla vendita contestuale di assicurazione.

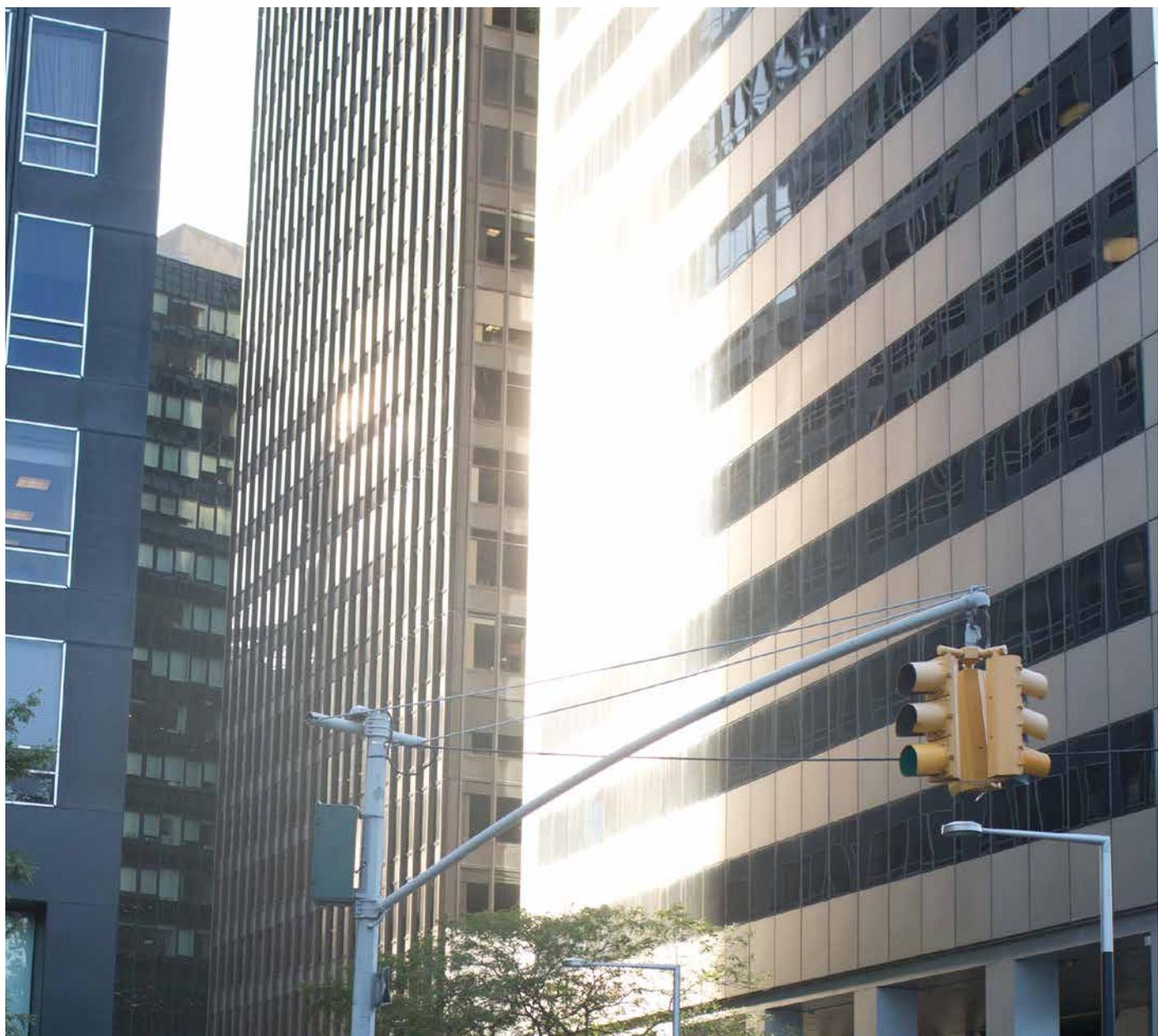


Ampliamento del mercato potenziale grazie ai significativi sgravi fiscali (*).



Nonostante le elevate potenzialità del leasing immobiliare, **pochi player hanno colto le opportunità.**

(*) Il Ministero dell'Economia e delle Finanze stima che i benefici fiscali previsti dalla normativa permetteranno a circa 200.000 soggetti under 35 che non riescono ad ottenere un mutuo la possibilità di acquistare una casa.



“

Nel mercato dell'intermediazione si riscontrano alcuni elementi di debolezza, quali l'assenza di circolarità degli immobili, servizi limitati al puro atto di compravendita o un livello di professionalità non sempre adeguato.

I segnali di ripresa degli ultimi anni incentivano le banche a valutare l'intermediazione immobiliare e il leasing abitativo quali nuove opportunità di business.

”

Fabiano Quadrelli

Partner

+39 02 66720621

fabiano.quadrelli@it.pwc.com

Antonio Riccio

Director

+39 366 5787634

antonio.riccio@it.pwc.com



www.pwc.com/it

© 2016 PricewaterhouseCoopers Advisory SpA. All rights reserved. PwC refers to PricewaterhouseCoopers Advisory SpA and may sometimes refer to the PwC network. Each member firm is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details. This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.