

## L'OPINIONE DI MUTUIONLINE SUI DATI NOMISMA

**“L'affitto non è migliore del mutuo”***Un'analisi dimostra che il secondo è spesso più conveniente*

L'aumento dei prezzi degli immobili e dei tassi d'interesse sui mutui ha fatto sì che, ultimamente, l'affitto mensile possa risultare più basso della rata del mutuo che occorrerebbe per comprare lo stesso immobile. Da ciò vengono spesso fatte automatiche valutazioni sulla maggiore convenienza dell'affitto, dimenticando che sia l'affitto sia il mutuo sono impegni di lungo periodo. E' quindi su tale orizzonte temporale che va fatta la valutazione corretta, ricordando anche che l'affitto tende ad essere ritoccato nel tempo per seguire il costo della vita. Ad esempio, il rapporto sulla condizione abitativa, diffuso a Settembre dal Ministero delle Infrastrutture in collaborazione con



Roberto Anedda

Nomisma, mostra che dal 1991 ad oggi il canone d'affitto medio è salito di oltre il 65%. Sempre partendo dai dati medi di Nomisma sul costo per metro quadro in Italia (2.374 euro) e del canone annuo di locazione a metro

quadro (118 euro) risulta che per acquistare un immobile di 80 metri quadri occorrono 190.000 euro. Un mutuo al 100% a tasso fisso costerebbe, in 30 anni, 370.000 euro, al netto del risparmio Irpef per la detrazione degli interessi passivi. Per lo stesso periodo di tempo l'affitto, ipotizzando un incremento del canone semplicemente pari a un'inflazione del 2%, partirebbe da circa 790 euro per arrivare a 1.400 euro, con una spesa totale di 383.000 euro. Il mutuo, dunque, costerebbe meno dell'affitto, con una serie di notevoli vantaggi in più: proprietà dell'immobile, rivalutazione dell'investimento, rata certa e costante, finanziamento al 100%, detrazioni Irpef.

## HDI

**Per le Pmi nasce  
“Globale Impresa”**

Completa, flessibile e modulare: sono queste le caratteristiche distintive di "Globale Impresa", la nuova polizza di HDI Assicurazioni studiata "su misura" per le Pmi e le piccole attività economiche, che rappresentano tutt'oggi la percentuale più consistente e rappresentativa del tessuto produttivo italiano. Un unico prodotto, di facile fruibilità, destinato a soddisfare le esigenze assicurative di ogni settore: da quello commerciale all'alberghiero, dalla piccola industria all'artigianato. "Globale Impresa" ha la prerogativa di sapersi adattare alle caratteristiche delle molteplici realtà cui si rivolge, risolvendo per esempio le problematiche connesse alle attività di nuova costituzione o le esigenze specifiche degli esercizi collocati all'interno dei centri commerciali. Il mix fra tariffa competitiva ed ampia possibilità di abbinamento delle coperture, in relazione alle specifiche necessità dell'azienda, dà origine a "pacchetti" mirati che esprimono sempre il migliore rapporto costo/copertura ottimale. La modularità di "Globale Impresa", infatti, rende questo prodotto particolarmente versatile sotto il profilo economico. Le piccole attività, con modeste esigenze assicurative, saranno in grado di contenere in maniera significativa la spesa; le aziende alla ricerca di una copertura integrale potranno invece ricorrere ad un prodotto completo, sempre ad importi contenuti.

## PARTNERSHIP

**Barclays distribuito da Frimmoney***Accordo finalizzato all'erogazione di mutui e prestiti personali*

Barclays Bank, una delle principali istituzioni finanziarie del mondo che opera in oltre 50 Paesi con oltre 27 milioni di clienti, e Frimmoney, il network di mediazione creditizia in franchising del Gruppo FRIMM, hanno siglato un accordo di distribuzione per l'erogazione di mutui, prestiti personali e consolidamento debiti su tutto il territorio nazionale. Grazie a questo nuovo accordo, Barclays potrà contare su un altro canale distributivo per i propri prodotti, che si andrà ad aggiungere ai circa 50 già esistenti. Obiettivo principale di questa intesa sarà quello di sviluppare le potenziali sinergie tra i due



Marco Mariani

partner sostenendo e sviluppando le rispettive aree di business. Dal canto suo, infatti, Frimmoney allargherà la propria offerta di convenzioni credi-

ti e servizi per i propri affiliati. La specializzazione di Barclays sul fronte mutui, attraverso il marchio specializzato Woolwich, garantirà agli affiliati Frimmoney un'offerta di prodotti e servizi di assoluto prestigio di una delle più grandi società di servizi finanziari al mondo. Per festeggiare la nascita di questa intesa, Frimmoney e Barclays hanno già programmato tre "Opportunity Meeting", ovvero incontri completamente gratuiti dedicati ad Affiliati e Mediatori Creditizi che vogliono approfondire l'offerta del franchising del Gruppo FRIMM e, in particolare, avere maggiori dettagli sull'offerta di Barclays.