

**IN REGALO
423 RISTORANTI
DOVE SI FUMA**

RETE IDRICA DA RIFARE
CONFINDUSTRIA «OFFRE» 55 MILIARDI

AMERICAN EXPRESS
«NON C'È UNA BOLLA DELLE CARTE DI CREDITO»

Economy

IL BUSINESS MAGAZINE DI MONDADORI

Speciale con
Panorama



CON I DATI
IN ESCLUSIVA
DI **MUTUI
ON LINE**



Quale **RAT@** sotto l'albero?

Da gennaio cambia tutto: le banche saranno obbligate a offrire prodotti diversi, anche legati al tasso della Banca centrale europea. **ECCO CHE COSA È MEGLIO FARE**

ANNO VI | NUMERO 52 | 30 DICEMBRE 2008 | SETTIMANALE | 3,00 EURO

FIRST ATLANTIC REAL ESTATE

Alla conquista dei fondi pensione

La holding immobiliare, che fa capo a De Agostini, vuole le casse di previdenza, che possono contare su 57 miliardi di patrimonio. di Ilaria Molinari



Federico Musso

■ Il prossimo fortino da espugnare sono le casse di previdenza e i fondi pensione. Questo mondo è composto da 629 entità che gestiscono oltre 57 miliardi di euro e che rappresentano solo il 2% del panorama previdenziale italiano in termini di destinazione dei contributi da parte dei lavoratori.

È su questo mercato che si stanno concentrando le attenzioni di First Atlantic Real Estate, holding di gestione e consulenza immobiliare, fondata da **Daniel Buaron** e ceduta ad agosto per il 30% a Dea Capital, società di investimento controllata dalla famiglia De Agostini.

Fondi pensione, assicurazioni e piani individuali pensionistici (pip) possono investire il 20% del patrimonio in immobili, ma anche utilizzare fondi specializzati per operazioni di tipo indiretto. Ma fino al 2006 i fondi rappresentavano solo l'1% degli investimenti immobiliari. «Le casse

hanno preferito acquistare direttamente edifici, una scelta punitiva anche sotto il profilo fiscale» dice a *Economy* **Federico Musso**, direttore generale di First Atlantic Real Estate, che ha da poco presentato una pubblicazione intitolata *Gli investimenti immobiliari nei fondi pensione e nelle casse di previdenza* insieme con l'Università di Parma e che ha già in gestione Ippocrate, il fondo immobiliare da un miliardo di euro, sottoscritto interamente dall'Ente nazionale di previdenza e assistenza di medici e odontoiatri (Enpam). Secondo uno studio della società di consulenza inglese Ipd, che ha censito 17 miliardi di patrimonio immobiliare dei fondi pensione aperti, questi hanno reso in media il 9% annuo negli ultimi cinque anni, di cui il 6% derivante dagli affitti. «Se fossero gestiti da chi fa questo mestiere, le performance sarebbero state ancora migliori» taglia corto Musso. P

VONTOBEL BATTE LA CRISI COL PRIVATE



È **Stefano Calvi** (foto) l'uomo su cui la banca svizzera Vontobel punta per sviluppare il private banking in Italia. Calvi, ex Ubs Italia, risponde

direttamente a **Francesco Tarabini Castellani**, responsabile di Vontobel per l'Italia. L'idea è costruire un team di banker ristretto che offra servizi di consulenza, anche con la collaborazione del multifamily office Strategie & opportunità che fa capo a **Enrico Paolo Levi**.

IL CONSULENTE VUOLE UN AIUTINO DAL FISCO



Rendere deducibile la parcella del consulente finanziario indipendente. È la proposta di **Nafop**, l'associazione di categoria dei consulenti

finanziari indipendenti guidata da **Cesare Armellini** (foto). Secondo **Nafop**, la proposta ha lo scopo di aiutare il risparmiatore a tutelare il proprio patrimonio non solo in questo momento di grave turbolenza, ma anche in futuro.

IN BANCA

IN COLLABORAZIONE CON



Questo spazio è dedicato all'iniziativa di *Economy* in collaborazione con il Consorzio PattiChiari per spiegare come utilizzare al meglio i servizi bancari. Per le vostre domande: info@pattichiari.it.

Tutti i passi per rinegoziare al meglio il mutuo

In cosa consiste la rinegoziazione del mutuo?

La rinegoziazione è la modifica dei termini di un contratto di mutuo, ossia la sua durata, il tasso di interesse e così via. Questa operazione è un'opportunità offerta a tutti coloro che, avendo stipulato un mutuo, desiderano rivedere i termini del proprio contratto per ricondurre il rimborso del prestito a condizioni

più in linea con la sua pianificazione finanziaria. Per realizzare la rinegoziazione è opportuno rivolgersi alla propria banca e ricercare una soluzione condivisa poiché la rinegoziazione si basa sull'accordo di entrambe le parti e né la banca né il cliente possono esigere una modifica unilaterale delle condizioni, a meno che ciò non sia espressamente previsto dal contratto. Prima di procedere con

la rinegoziazione del mutuo è necessario compiere insieme alla banca un'attenta valutazione delle proprie esigenze nel tempo. I più importanti elementi che possono essere oggetto di rinegoziazione sono la tipologia del mutuo, il livello del tasso di interesse applicato e la durata del mutuo. È così possibile passare da un mutuo a tasso variabile a uno a tasso fisso per garantire la stabilità delle rate a fronte delle fluttuazioni

dei tassi, oppure rivedere la misura dello spread applicato dalla banca in aggiunta al tasso di mercato o ancora allungare la durata del mutuo passando da un mutuo ventennale a uno trentennale. Si può rinegoziare il mutuo senza spese con una scrittura privata, anche non autenticata, cioè senza l'intervento di un notaio. La rinegoziazione non comporta inoltre la perdita dei benefici fiscali acquisiti in precedenza.