

Il 30% sceglie l'intermediario

di Nicola Borzi

Secondo una recente indagine di TeleMutuo, su un campione di oltre 5.500 questionari, il 28,4% dei clienti che di recente hanno sottoscritto un contratto si sono avvalsi di un intermediario che ha gestito il rapporto con la banca. Quasi un terzo del mercato delle nuove erogazioni, quindi, è nelle mani di questa eterogenea compagine di operatori che funzionano da collegamento tra la clientela e gli istituti di credito. La platea degli intermediari ha un ruolo crescente nel settore proprio per la sua capacità di penetrazione nel mercato, che la rende vicina alla clientela. Tra gli operatori abbondano le reti in franchising, spesso collegate alle agenzie di intermediazione.biliare.

Il vantaggio competitivo di questi intermediari sta dunque nella prossimità al cliente. La loro presenza nell'agenzia di intermediazione immobiliare o nelle immediate vicinanze costituisce una sorta di one stop shop, un punto vendita integrato nel quale, insieme all'immobile, il cliente può iniziare ad attivare tutte le pratiche relative all'immobile che intende acquistare. Facilità di contatto e di gestione dell'iter burocratico costituiscono gli atout di queste reti. Sino a oggi, poi, sono rarissime le reti di intermediari che offrono mutui di diverse banche. Tutti gli operatori dei canali fisici sono monomarca. I broker plurimarca esistono solo su Internet e annoverano una società quotata, MutuiOnline, e dei competitor tra i quali la stessa TeleMutuo. I canali virtuali consentono infatti una agevole comparazione dei prodotti sul mercato.

Come sempre, però, la medaglia ha un'altra faccia. Rappresentata, in media, da un costo superiore per il cliente finale dei servizi di inermediazione finanziaria. L'agente o la società che gestiscono la pratica di mutuo vengono infatti remunerati dalla banca che eroga il mutuo attraverso un sistema di commissioni o di retrocessioni. Queste prendono, di solito, la forma di una percentuale sul tasso di interesse pagato dal cliente che compra il mutuo di una quota del valore del finanziamento erogato. Insomma, anche la comodità e la facilità di contatto si pagano.

Per una larghissima maggioranza di intermediari affidabili, esistono però anche zone d'ombra nelle quali operatori aggressivi agiscono con pratiche commerciali che talvolta sfiorano l'illegalità. Non sono mancate nei mesi scorsi segnalazioni di intermediari che esigevano da clienti con uno scarso grado di affidabilità finanziarie retrocessioni di quote rilevanti dell'importo finanziato. Di recente, poi, un primario istituto di credito nazionale ha scoperto dopo alcuni controlli interni che un intermediario di una grande città, corrompendo i periti incaricati della valutazione degli immobili, vendeva mutui a dei prestanome per edifici di valore molto inferiore a quello periziato e tratteneva per sé e per i propri complici la differenza rispetto al prezzo pagato realmente per la compravendita.