

Mutui
PERCORSO E CANALI



La scelta. Dall'esame dei preventivi all'individuazione della soluzione giusta

I protagonisti. Sulla scena ci sono banche, promotori finanziari, agenti e broker

Una bussola per la scelta

Importante sentire prima la propria banca e fare confronti

Federica Micardi

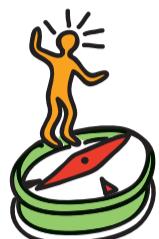
Trovare il mutuo giusto non è semplice, ma può aiutare avere le idee chiare sui passi da compiere. Ecco in sintesi.

Per partire è importante individuare i canali che permettono di scoprire cosa offre il mercato. Il passaparola, soprattutto per alcuni target (un esempio, gli extracomunitari) è la prima fonte di informazione. Seguono i giornali (quotidiani e periodici) che spesso dedicano approfondimenti al tema. Consigliato anche un viaggio in Rete, dove sono sempre più numerosi i siti che propongono mutui a confronto (come www.of.it), mutui in vendita (www.mutuionline.it) con la possibilità di avere in tempo reale i preventivi o un glossario dei vocaboli finanziari (www.spaziomutui.com/glossario), htm oppure www.ilsol24ore.com/casa24.

Andare in banca

Non trascurare di chiedere alla propria banca. Il fatto di essere già clienti però non significa che il prodotto offerto da chi ci conosce sia il più conveniente. È comunque un passaggio consigliato perché si può parlare con persone familiari, e questo aiuta a essere più a proprio agio. Cercate di farvi dare un preventivo stampato. Il modello che le banche dovrebbero consegnare (non sempre lo fanno) si chiama Esis: è un foglio standard uguale per tutti gli istituti, che riporta le condizioni del mutuo. Spesso le banche rilasciano invece una stampa dell'ammortamento con l'elenco di tutte le rate del mutuo e l'importo (virtua-

Come arrivare al finanziamento



1) Informazioni. Ci si può informare presso diversi canali: internet, media, passaparola, opuscoli presso le banche. Chiedere alla propria banca un preventivo e valutare le proposte che farà. La banca dovrebbe consegnare un modello standard chiamato Esis.



2) Altre banche. Chiedere più preventivi (almeno tre) e decidere anche in base alla professionalità dimostrata dagli impiegati della banca. Non fermatevi se una banca non concede il mutuo. Diffidate di chi chiede eccessive garanzie (l'ipoteca dovrebbe essere più che sufficiente).



3) Contrattare sulle condizioni. Cercare di farsi abbassare i costi di accensione (istruttoria, perizia); i costi di gestione, il costo incasso rata (con il c/c presso la banca spesso questo costo è nullo), lo spread. È facoltà della banca concedere "sconti": quindi meglio chiederli.



4) I dati essenziali. I dati che ci devono rilasciare (su modello Esis o su carta intestata) e che consentono un confronto proposte sono: Isc (o Taeg), tasso applicato a regime, rata a regime, sintesi dei costi di accensione e gestione, costo e copertura delle eventuali assicurazioni.



5) Dal notaio. Importante fare una visita al notaio: il professionista può dare importanti consigli sul mutuo da scegliere e fornire chiarimenti sugli impegni che si stanno assumendo.



6) La proposta. La banca potrà fare una proposta definitiva una volta acquisiti i documenti sul richiedente e sulla casa da acquistare. Questa proposta, che impegna la banca alle condizioni indicate nella stessa, può essere gratuita o a pagamento e può avere una durata da uno a sei mesi.

le se il mutuo è a tasso variabile) o un foglio che riporta solo parte delle informazioni. Il modello Esis consente di fare facilmente il confronto tra più proposte e vedere qual è la più conveniente. Meglio avere almeno tre preventivi a disposizione.

È sempre possibile contrattare con la banca condizioni più favorevoli per: costi di accensione (istruttoria, perizia); di gestione, d'incasso rata, altre commissioni periodiche, lo spread. Meglio diffidare di quelle banche che chiedono eccessive garanzie (oltre all'ipoteca sull'im-

mobile da acquistare alcune possono chiedere coperture accessorie non sempre giustificate. Se un istituto non concede il mutuo è possibile che un altro invece non faccia alcuna difficoltà e perciò non ci si deve scoraggiare al primo «no».

Il confronto

Le voci da guardare per un confronto sono: l'IsC (detto anche Taeg); lo spread, che esprime in percentuale la maggiorazione che la banca applica al tasso di riferimento (Euribor per il variabile e l'Irs o EurIrs per il fis-

so); il tasso applicato; la rata calcolata; le assicurazioni obbligatorie e soprattutto il costo e la copertura.

L'indagine finanziaria

Quando si chiede un mutuo, la banca si riserva di dare una risposta dopo aver effettuato un'indagine che consiste nel verificare se il nome dell'aspirante mutuatario risulta segnalato fra i cattivi pagatori presso le centrali rischi. La risposta in genere arriva entro 48 ore (5 giorni lavorativi se si interpellano la Banca d'Italia).

L'immobile da acquistare

È necessario, a questo punto, aver individuato la casa che si vuole acquistare perché il mutuo viene erogato in proporzione al valore della stessa, e in fase preliminare la banca fa stimare l'immobile per valutarlo.

Dal notaio

È sempre meglio parlare con il notaio prima di sottoscrivere il mutuo, per avere un consiglio sulla scelta ed eventualmente per chiedere chiarimenti sulle condizioni e sul contratto che si vuole sottoscrivere.

Angelo Busani

I mutui per la casa di abitazione sono in genere garantiti da ipoteca e sono quindi riservati, nel nostro ordinamento, come nella maggior parte della Ue, alla competenza notarile.

Proprio a causa di questo massiccio coinvolgimento nelle pratiche di mutuo, il mondo notarile agisce in questo ambito su due diversi piani, al fine di svolgere al meglio le sue funzioni di garanzia, consulenza e tutela del cliente. Questi infatti è normalmente privo anche delle più elementari cognizioni giuridiche, e pertanto la sua posizione è di netta inferiorità e di debolezza al cospetto della banca, che è invece un contraente assai forte sia in ragione della sua potenza economica sia in ragione della sua posizione di professionista dei contratti.

Le banche

Il primo piano di azione che il notariato svolge ha come interlocutori le banche, le associazioni consumatori e il mondo accademico: nel tentativo di sintesi dei diversi interessi portati da queste categorie, il notariato è istituzionalmente teso a garantire, da un lato, l'osservanza delle norme di legge e, con essa, la validità e l'efficacia dei contratti; dall'altro ad assicurare nel concreto un equilibrio contrattuale conveniente per tutte le parti in causa.

In questo ambito vengono svolte iniziative di studio e di confronto, volte ad analizzare ed esaminare temi e materiali promossi dalla prassi operativa, nel contraddittorio con le parti interessate e

con la supervisione scientifica e l'approfondimento di studiosi universitari. Con sempre maggior frequenza, ad esempio, le banche aderiscono ai suggerimenti dei notai chiamati dai loro clienti a ricevere gli atti di finanziamento.

I clienti

Il secondo piano di azione si svolge nel rapporto con il singolo cliente: accade sempre più spesso che, ancor prima della scelta della banca, ci si rivolga al notaio per consigli e indicazioni. La prassi di rivolgersi per tempo al notaio è spesso determinante, in quanto il notaio può fare molto meno se i problemi vengono posti nell'imminenza di scadenze contrattuali, quando l'acqui-

manda chiarimenti sul significato delle espressioni usate nel contratto e sui termini tecnici, sui vantaggi e sugli svantaggi conseguenti all'adozione delle varie formule contrattuali che le banche propongono, sui costi che si devono sostenere, e così via.

Questi compiti — di consulenza legale — si aggiungono a quelli più tradizionalmente di competenza notarile: in sintesi, gli accertamenti preliminari rispetto alla stipula del contratto (le cosiddette "visure" ipotecarie e catastali), la relazione legale per la banca, la redazione e la stipulazione dell'atto e tutti gli adempimenti successivi (registrazione fiscale, iscrizione dell'ipoteca, rilascio delle copie eccetera).

Consulenza fiscale

Il notaio aggiunge alla consulenza in materia di diritto civile, quella in materia fiscale. Il mutuo con una banca per la durata superiore ai 18 mesi, gode di una sensibile agevolazione fiscale in materia di imposte indirette: il contratto non sconta imposta di bollo, né di registro, né di iscrizione ipotecaria, ma, di regola, solo un'imposta sostitutiva dello 0,25% sull'importo del mutuo. Inoltre il mutuo per la prima casa consente un risparmio sulle imposte dirette (si veda pagina 4), in quanto sono detraibili gli interessi e le spese del contratto entro un certo limite e a determinate condizioni. Anche su questo aspetto è il notaio a poter fornire indicazioni per la corretta valutazione dell'impatto fiscale dell'operazione, al fine di ottimizzare tutte le attese.

IL RUOLO

Tra i compiti svolti dal professionista: consigli preliminari, accertamenti, stipula dell'atto di acquisto e adempimenti successivi

rente dell'immobile, per fare fronte agli impegni assunti, ha l'assoluta necessità di giungere in qualsiasi modo all'erogazione del finanziamento.

È quindi importante che si diffonda tra chi accede a mutui ipotecari l'abitudine di rivolgersi per tempo al notaio di fiducia: il costo del notaio (che, secondo l'importo del mutuo, varia indicativamente dai 1.500 ai 2.500 euro) non cambia se la stipula del contratto è preceduta da incontri preliminari nel corso dei quali il cliente do-

Il mercato. Quali operatori

Tutte le strade per avere credito

Cristiano Dell'Oste

Il mutuo si fa in banca, ma non solo. Negli ultimi anni è cresciuto il numero dei prestiti immobiliari stipulati attraverso Internet. E ha confermato tutta la sua importanza anche la soluzione tradizionale dei broker e degli agenti immobiliari. Canali distributivi diversi, dai quali arrivano proposte con variazioni di prezzo spesso tutt'altro che trascurabili. Per questo, al momento di indebitarsi per comprare casa, è bene conoscere tutte le strade che è possibile seguire, per percorrere quella davvero più conveniente.

L'ultimo bollettino di Assofin (Associazione italiana del credito al consumo e immobiliare) ha fatto il punto della situazione a dicembre del 2006: confermando una tendenza in atto dal 2002, l'anno scorso si è incrementato l'utilizzo del cosiddetto canale indiretto. In pratica, oltre al ruolo di Internet, è cresciuto il peso di quei soggetti che operano come "venditori" di mutui, ossia agenti, broker e promotori finanziari. Tramite il canale indiretto è stato collocato il 40% dei mutui in termini di valore e il 39% in termini di numero di contratti. Nel 2002 le stesse voci erano ferme al 24% e al 25 per cento.

Banche e agenti

Gli istituti di credito generalisti di solito collocano soltanto i propri mutui tramite propria rete di sportelli. Negli ultimi anni, però, è cresciuta la percentuale di prestiti immobiliari venduti dalle banche generaliste grazie al canale indiretto: dal 18% del 2002 al 29% dell'anno scorso.

Per sfruttare questo canale distributivo, alcune banche sono diventate socie delle reti distributive. Altre, invece, hanno stipulato accordi specifici con i mediatori creditizi e i consulenti di credito immobiliare, per realizzare un collocamento in esclusiva dei propri mutui. Altre ancora hanno allestito vere e proprie reti di consu-

I soggetti del credito

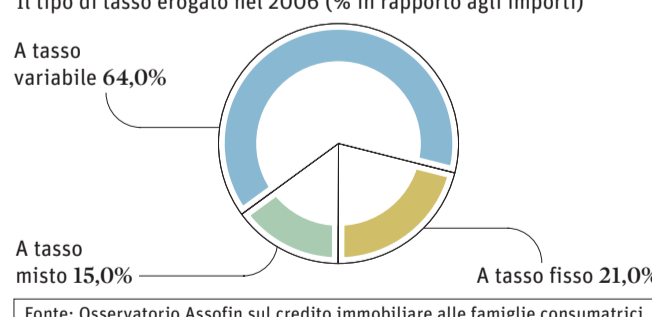
Credito immobiliare erogato alle famiglie consumatrici nel 2006

Banca	Flussi erogati migliaia di euro	Quota (%) mercato (%)	Trend (%) 2006/05
UniCredit Banca	7.463.375	17,6	11,6
SanPaolo Imi (Gruppo)	5.411.732	12,8	8,0
Banca per la Casa (Gruppo Unicredit)	3.991.004	9,4	38,9
Monte dei Paschi di Siena (Gruppo)	3.717.844	8,8	-8,6
Bnl Gruppo Bnp Paribas	3.521.154	8,3	-4,9
Banca di Roma	2.920.502	6,9	41,6
Banca Popolare di Verona e Novara	2.376.482	5,6	30,2
Banca Woolwich	1.529.373	3,6	10,1
Credem	1.455.125	3,4	30,3
Bipop Carire	1.131.513	2,7	88,6
Banca Lombarda	1.101.256	2,6	-1,7
Ing Direct	1.034.169	2,4	67,4
Altre banche	6.672.078	15,8	n.d.
Totale	42.325.606	100,0	15,4

Nota: nella rilevazione manca Banca Intesa che non aderisce alla rilevazione Assofin, ma che le stime collocano al secondo posto come quota di mercato. Fonte: Osservatorio Assofin

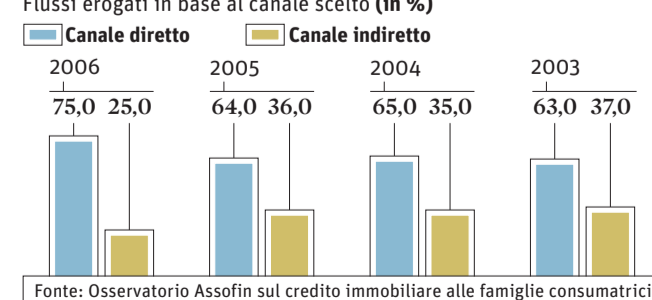
La scelta

Il tipo di tasso erogato nel 2006 (in rapporto agli importi)



La distribuzione

Flussi erogati in base al canale scelto (in %)



lenti che contattano i potenziali clienti sfruttando le segnalazioni di agenzie immobiliari e mediatori.

Ma le banche che sfruttano di più il canale indiretto sono quelle specializzate nei mutui (come Ing Direct o Banca Woolwich). Non potendo contare su una rete di sportelli in tutta Italia, hanno puntato fin dall'inizio su Internet e sulle alleanze con i soggetti presenti in modo capillare sul territorio, come gli agenti. Tanto che nel 2006 gli istituti specializzati hanno venduto tramite il canale indiretto il 78% dei propri mutui.

Le offerte online

I mutui sono arrivati su Internet solo di recente. E a dare una grossa spinta alla crescita del mercato è stato soprattutto l'ingresso sul mercato degli istituti specializzati. Un fenomeno che ha indotto anche gli istituti di credito tradizionali a rivedere la propria offerta. Il risultato è che oggi su Internet si possono trovare condizioni mediamente più vantaggiose di quelle praticate in filiale.

Il vantaggio, secondo i casi, si presenta sotto forma di spread ridotto (in genere al di sotto dell'1% e si può arrivare anche allo 0,6%), spese contenute (possono essere azzerati i costi di istruttoria, gestione annua e incasso delle rate) oppure alto rapporto *loan to value* (spesso si può ottenere fino al 100% del valore dell'immobile). Ma attenzione: non esistono regole generali, e il confronto resta l'unica strategia per poter risparmiare sia se ci si informa online, sia se si va di filiale in filiale.

Un esempio tramite il motore di ricerca di MutuiOnline può dare un'idea delle cifre in gioco: su un mutuo di 150mila euro per l'acquisto della prima casa, della durata di 25 anni e a tasso fisso, anche tra le migliori offerte c'è una differenza dello 0,80% in termini di Taeg (Tasso annuo effettivo globale), ossia circa 60 euro al mese, e 18mila nell'arco dei 25 anni.

Esempio di ISC con Euribor di marzo 2007 per mutuo variabile di 100.000 € in 25 anni. Rata mensile 562,67 €. Tasso 4,62% (Euribor a 1 mese/365gg + 0,70% di spread). Condizioni valide per mutui erogati entro il 30/06/2007.

Mutuo Arancio variabile al 4,72% e zero spese.

Un mutuo migliore non lo trovi neanche se piangi.



INFORMAZIONI GENERALI SU:
848.88.22.44 ingdirect.it

