

## Guida ai mutui COME CONTENERE LE SPESE



**In corso d'opera.** Per chi si trova in difficoltà la prima mossa è chiedere la rinegoziazione

**Registro delle garanzie.** La consultazione potrebbe risultare difficoltosa

# I conti per prevenire le trappole del caro-costi

## Attenzione a rate «leggere» e preammortamento

Nicola Borzi

Molti risparmiatori, avendo sottoscritto qualche anno fa un mutuo a tasso variabile, oggi non riescono a far fronte all'aumento delle rate. Chi ha accesso a mutui a tasso variabile dal giugno 2003 al dicembre 2005, è stato colpito dall'aumento dell'Euribor, salito dai minimi del 30 marzo 2004 (1,958%) all'attuale 4,67% (+138%). Così, secondo l'Adus, associazione di consumatori, a fine anno pignoramenti ed esecuzioni immobiliari dovrebbero risultare in crescita del 19% sul 2006 arrivando al 3,5% di tutti i mutui, pari a 120mila immobili. Quali sono le strade per evitare questa situazione? E per chi è già in difficoltà, quali sono le vie d'uscita?

Al risparmiatore che si accinge a chiedere un mutuo, le proposte delle banche per chi non ha redditi alti sono due: allungare la durata (a 30, 40 e anche 50 anni) o usare il preammortamento. Entrambe queste soluzioni alleggeriscono la rata pagata, dunque sembrano vantaggiose per il cliente. In realtà, però, non sono convenienti.

Allungare la scadenza del mutuo riduce la rata, ma aumenta parecchio il numero delle rate. A fine contratto, così, il cliente avrà rimborsato alla banca molte più di quanto avrebbe speso con una durata inferiore, a fronte di un prestito uguale. Ciò avrà subito una perdita, come viene evidenziato dalla tabella.

### I calcoli sul web

Mutuo da 100mila euro per un impiegato 35enne di Milano relativo all'acquisto di una prima casa del valore di 200mila euro: rate mensili, al miglior tasso sul mercato a settembre 2007

| Anni                     | Rata (€) | N. rate | Costo tot. (€) | Diff. € su 20 anni | Diff. % su 20 anni |
|--------------------------|----------|---------|----------------|--------------------|--------------------|
| <b>A TASSO FISSO</b>     |          |         |                |                    |                    |
| 10                       | 1.073    | 120     | 128.760        | -33.720            | -20,8              |
| 15                       | 801      | 180     | 144.180        | -18.300            | -11,3              |
| 20                       | 677      | 240     | 162.480        | 0                  | 0,0                |
| 25                       | 619      | 300     | 185.700        | 23.220             | 14,3               |
| 30                       | 572      | 360     | 205.920        | 43.440             | 26,7               |
| 35                       | 574      | 420     | 241.080        | 78.600             | 48,4               |
| 40                       | 554      | 480     | 265.920        | 103.440            | 63,7               |
| <b>A TASSO VARIABILE</b> |          |         |                |                    |                    |
| 10                       | 1.068    | 120     | 128.160        | -32.160            | -20,1              |
| 15                       | 798      | 180     | 143.640        | -16.680            | -10,4              |
| 20                       | 668      | 240     | 160.320        | 0                  | 0,0                |
| 25                       | 593      | 300     | 177.900        | 17.580             | 11,0               |
| 30                       | 545      | 360     | 196.200        | 35.880             | 22,4               |
| 35                       | 514      | 420     | 215.880        | 55.560             | 34,7               |
| 40                       | 492      | 480     | 236.160        | 75.840             | 47,3               |

Fonte: MutuiOnline

La rata "leggera", dunque, inganna. Ancor di più quando c'è un lungo preammortamento. Il preammortamento è quella fase del contratto in cui il cliente paga solo gli interessi, mentre inizierà a rimborsare anche il capitale (insieme agli interessi) da un certo periodo in avanti.

Per un mutuo ventennale da 100mila euro, a tasso fisso e ammortamento francese (rata costante di capitale e interessi), con un preammortamento di cinque anni, la rata iniziale (soli interessi) è più bassa del 30% di quella che si avrebbe senza preammortamento, ma poi aumenta del 93% quando si inizia a pagare anche il capitale. Non conviene alzare troppo il valore del loan to value (Ltv, quota dell'acquisto finanziata dalla banca), perché a Ltv crescenti le banche

alzano gli spread (cioè le maggiorazioni dei tassi). Molti esperti consigliano di non sottoscrivere mutui con rate mensili di importo superiore a un quarto, al massimo un terzo, del reddito netto mensile (anche se le banche offrono mutui anche con rapporti del 40%): in caso di aumento dei tassi si corre il rischio di non farcela più a sostenere la rata.

Per chi invece è già in difficoltà la prima mossa da fare è recarsi in banca e chiedere di rinegoziare il mutuo, allungandone la durata e/o riducendone il tasso. Se la banca non è disponibile, si può tenere presente che il decreto Bersani consente di cambiare istituto di credito e mutuo senza spese, né bancarie né notarili, o di chiudere anticipatamente il mutuo a spese ridotte: ma su questa strada si trovano molte difficoltà operative, che di recente risultano essere addirittura aumentate.

Se a mettere in difficoltà il cliente è la somma del mutuo e di altri debiti, molte banche offrono contratti detti di consolidamento in cui, con una rata sola e di minore importo, ma a scadenze più lunghe, si può cercare di uscire dal tunnel.



**GLI APPUNTAMENTI SU RADIO 24**  
Mutui tra caro-tassi e rinegoziazioni: oggi a Salvanadano dalle 12 alle 13  
Per intervenire in diretta 800.24.00.24

### Le voci che incidono



#### L'istruttoria

È l'analisi del reddito e delle spese mensili del nucleo familiare o dell'azienda, condotta dalla banca, per stabilire la capacità di rimborso. La maggior parte delle banche la fa pagare, a costo fisso o più spesso rapportato percentualmente all'ammontare del mutuo, ma con tetti massimi.



#### La perizia

È la valutazione dell'immobile che si dà in garanzia ipotecaria, fatta da un tecnico specializzato. Abbastanza spesso è concessa gratuitamente, soprattutto per prestiti di somme non altissime.



#### Le spese

Per le spese di incasso e di spedizione della corrispondenza si possono presentare tre situazioni diverse: talora non si pagano, in altri casi sono conteggiate a forfait (si paga una cifra una volta per tutte), altre volte ancora sono addebitate via via che si presentano.



#### I costi fiscali

Non dipendono dalla banca, ma dalla normativa fiscale. Per un mutuo acceso per l'acquisto della prima casa sono pari allo 0,25% del suo importo. I costi fiscali di un mutuo per comprare qualsiasi altro immobile (o per ristrutturare la prima casa stessa) sono invece, da agosto 2004, cresciuti ben otto volte, passando dallo 0,25 al 2 per cento. Ovviamente, anche su queste ulteriori cifre occorrerà versare gli interessi alla banca.



#### Costi notarili

Dipendono dagli onorari notarili. Questi ultimi variano, più di quel che si potrebbe immaginare, da professionista a professionista. È sempre chi sottoscrive il mutuo che ha la facoltà di scegliersi il notaio.

N. B.

# Cancellazione ipoteche più semplice sulla carta

Angelo Busani

Un'altra delle voci da considerare nel computo delle spese da sostenere per il mutuo è quella che coincide con il raggiungimento del traguardo, vale a dire la cancellazione dell'ipoteca. Il cui iter, peraltro, è stato semplificato dal decreto Bersani (Dl 7/07). La nuova disciplina impone alla banca di eseguire in automatico, una volta ricevuto il pagamento a estinzione del mutuo, una comunicazione all'agenzia del Territorio di avvenuta estinzione dell'ipoteca a seguito di saldo del debito garantito (da invia-

### POSSIBILI INTOPPI

La banca deve procedere in automatico una volta ricevuto il pagamento, ma l'iter rischia di porre problemi applicativi

re entro 30 giorni dall'estinzione). L'ufficio dei registri immobiliari, ricevuta la comunicazione, deve provvedere all'annotazione della comunicazione in un apposito registro.

Questa nuova procedura, tuttavia, rischia di porre diversi problemi applicativi, che potrebbero pregiudicare l'obiettivo che il legislatore si è proposto. In primo luogo, c'è la questione delle vendite di edifici di nuova costruzione: l'articolo 8 della legge 122/05 (in tema di tutela degli acquirenti di immobili di nuova costruzione) stabilisce che «il notaio non può procedere alla stipula dell'atto di compravendita se, an-

teriormente o contestualmente alla stipula, non si sia proceduto (...) al perfezionamento di un titolo per la cancellazione (...) dell'ipoteca» iscritta dal costruttore per finanziare i lavori di costruzione. Quindi, in questo caso non è oggettivamente possibile avvalersi della nuova procedura.

Per gli immobili "usati" c'è invece il problema dell'estinzione del mutuo, contestualmente alla vendita dell'immobile ipotecato, mediante utilizzo del denaro pagato al venditore dall'acquirente (il quale spesso, a sua volta, lo ricava dalla stipula di un nuovo mutuo): un caso sempre più frequente, in quanto la durata dei mutui (20, 30 o 40 anni) è ormai tale da rendere usuale la vendita del bene ipotecato con il mutuo ancora in essere.

In questi casi sono in gioco molti interessi: quello dell'acquirente ad acquistare un immobile non ipotecato; quello della banca, che presta i soldi all'acquirente, di prendere un'ipoteca di grado non superiore al primo; quello di chi vende a beneficiare del procedimento di cancellazione ipotecaria senza spese.

Si tratta di posizioni difficilmente conciliabili. Infatti, quando è il notaio a incaricarsi della cancellazione, questi si premura di far sì che si realizzino tutte le condizioni perché la vecchia ipoteca sia estinta e perché l'acquirente e la nuova banca non subiscano pregiudizi dalla vecchia ipoteca. Se ci si affida alla nuova procedura di cancellazione bisogna non solo "sperare" che la vecchia banca mandi la comunicazione di avvenuta estin-

zione all'agenzia del Territorio (e che quindi, per esempio, non esistano problemi di non coincidenza tra importo preteso dalla banca e importo versato dal mutuatario), ma anche "scommettere" che la vecchia banca non si avvalga della facoltà di comunicare all'Agenzia la cosiddetta "dichiarazione di permanenza" della vecchia ipoteca.

Il comma 8-novies dell'articolo 13 del Dl 7/07 dispone, infatti, che l'estinzione dell'ipoteca «non si verifica se il creditore, ricorrendo un giustificato motivo ostativo, comunica all'agenzia del Territorio e al debitore, entro il medesimo termine di 30 giorni successivi alla scadenza dell'obbligazione (...)» che l'ipoteca permane». Va sottolineato che in questo primo periodo di applicazione alcune banche non hanno inteso rilasciare dichiarazioni di rinuncia alla facoltà di richiedere la permanenza dell'ipoteca.

Si pone, poi, un ultimo problema, di non secondaria importanza. Invece di disporre l'esecuzione della cancellazione sul già funzionante ed efficiente registro delle iscrizioni (consultabile in via telematica), le norme regolamentari attuative (il decreto Territorio-Giustizia del 23 maggio 2007 e il provvedimento del direttore del Territorio del 25 maggio 2007) hanno previsto un nuovo registro delle cancellazioni, da alimentare con comunicazioni prima cartacee, poi contenute in floppy disk e solo a regime in via telematica. Con il risultato che la consultazione del registro potrebbe essere difficoltosa.

**Assicurazioni.** Obbligatoria solo quella contro incendio e scoppio

## Ampia scelta sulle polizze

Sempre più spesso le banche associano al mutuo non solo la tradizionale polizza incendio e scoppio, obbligatoria per legge, ma anche una serie di assicurazioni accessorie, polizze che tutelano contro molti rischi riguardanti il cliente.

La strategia commerciale di cross-selling, cioè vendita incrociata, ha due effetti. Il primo è

### CROSS SELLING

Di solito è lo stesso istituto che concede il prestito a proporre coperture sulle quali conviene informarsi in anticipo

vincolare il cliente alla banca con altre forme contrattuali, per scadenze molto lunghe o pari a quella del mutuo, che di solito è il contratto di maggior durata firmato da un risparmiatore.

Il secondo è consentire alla banca di recuperare le quote di profitto che perde sul mutuo, dove per l'aumento della concorrenza deve concedere condizioni più vantaggiose.

Di solito al cliente viene proposta, al momento della firma del mutuo, una vasta scelta di coperture assicurative. Tra le formule che sempre più spesso vengono offerte ci sono polizze Vita che coprono i casi di decesso, infortunio, invalidità totale e permanente e perdita di impiego del cliente. Talvolta a queste polizze sono associate opzioni di sospensione del pagamento delle rate. In altre situazioni, invece, al cliente che sottoscrive determinate forme di mutuo è concessa la possibilità di rivedere la durata del contratto tramite l'opzione durata.

In altri casi ancora, quando i mutui sono offerti a lavoratori giovani, con contratti interinali o atipici, la banca propone co-

perture assicurative (anche decennali) in alcuni casi gratuite - ma i costi vengono recuperati su altri fronti - contro il rischio di periodi di disoccupazione (entro certi limiti, però, che di solito si concretizzano in un massimo di periodi di mancanza di impiego e/o in un massimo di rate non pagate).

Altre banche offrono polizze anche a lavoratori più adulti e a tempo indeterminato contro i rischi della perdita dell'impiego o dell'inabilità al lavoro (talvolta, però, questo genere di copertura assicurativa è valido solamente per un certo periodo e non per tutta la durata del mutuo). Infine, vari istituti di credito propongono polizze multirischi sulla casa che, oltre a incendio e scoppio, tutelano il valore di ricostruzione a nuovo del fabbricato nel caso di fulmini, esplosioni, cadute di aerei, danni causati dal cliente, urto di autoveicoli.

Una valutazione concreta di queste proposte va effettuata caso per caso, comparando i costi del contratto proposto a quelli di altri intermediari. Per non farsi cogliere alla sprovvista e dover accettare l'offerta presentata al momento del rogito, occorre chiedere informazioni alla banca con largo anticipo rispetto alla data della firma del contratto.

Se la polizza incendio e scoppio è obbligatoria, tutte le altre invece sono facoltative. Quindi non è necessario firmarle. Non solo: nemmeno per la polizza incendio e scoppio è necessario accettare le offerte presentate dalla banca con cui si stipula il mutuo. Il cliente, infatti, può decidere di fare un mutuo con la banca Alfa e sottoscrivere la polizza con la banca Beta o l'assicurazione Gamma. Sempre, però, dopo aver letto, controllato e (se possibile) fatto verificare preventivamente da un esperto indipendente (come un'associazione di consumatori) i costi - anche occulti - della polizza.

N. B.

**Legge Bersani.** Da un istituto all'altro

## La via d'uscita della portabilità

Una soluzione per far fronte a un mutuo reso insostenibile è quella di stipulare, con la stessa banca o con un'altra, un nuovo mutuo, a condizioni più favorevoli del precedente.

In questo caso si possono utilizzare i vantaggi introdotti dal Dl 31 gennaio 2007, n. 7, convertito in legge 2 aprile 2007, n. 40 (la cosiddetta "Bersani"), che ha introdotto la "portabilità del mutuo" e cioè la possibilità del cliente di stipulare un mutuo con un'altra banca e di garantirlo con la stessa ipoteca che garantiva il vecchio (operazione che si chiama "surrogazione" in gergo giuridico), il quale viene estinto con l'erogazione effettuata dalla nuova banca. I vantaggi sono:

- a) non si perdono i benefici fiscali di cui beneficiava il vecchio mutuo (si mantiene cioè la detraibilità degli interessi passivi);
- b) non si paga l'imposta so-

stitutiva sul nuovo mutuo (che è pari, secondo i casi, allo 0,25 o al 2% dell'importo erogato);

c) non si paga alcun tipo di imposta (registro, bollo, ipotecaria) per l'operazione di surrogazione.

Non è però tutto oro che luccica. La procedura di surrogazione è abbastanza macchinosa, in quanto occorre espletare una serie di passaggi:

- a) stipulare un nuovo mutuo, quasi inevitabilmente con atto notarile (quindi la nuova banca deve svolgere una istruttoria, spesso c'è necessità di una perizia del bene cauzionale, occorre una relazione notarile circa lo stato ipotecale dell'immobile ipotecato);
- b) stipulare con la vecchia banca un atto notarile di quietanza del vecchio mutuo (che si estingue con i proventi del nuovo mutuo);
- c) pubblicizzare il tutto nei Registri immobiliari.

Insomma, le procedure non sono né semplici né screeve da costi. Almeno dal lato dei costi notarili, però, la situazione è favorevole al consumatore. Specie se ci si rivolge al notaio che stipulò il mutuo da sostituire, perché - disponendo già di quasi tutta la documentazione - occorre - accorderà condizioni di favore.

A. Bu.

# Mutuo Premium.

## Rata sicura, fedeltà premiata.

UN MUTUO A TASSO FISSO FINO A 30 ANNI.  
UNA RATA CHE SCENDE  
PER PREMIARE LA TUA FEDELTA' E PUNTUALITA'.

PER SAPERNE DI PIU' CONTATTACI:  
NUMERO VERDE 800.264.264 - WWW.BANCAPERLACASA.IT

Banca per la Casa

Gruppo UniCredit *Il tuo mutuo abita qui.*