

- Casa & Mutui -

Ultima chiamata per il mattone Il derby-tassi: fisso o variabile?

*I prezzi da saldo stanno finendo, conviene affrettarsi
Mutui in rialzo, ma su 20-30 anni resta meglio il fisso*

Cinzia Meoni

■ Negli ultimi mesi tra tassi rasoterra, mercato immobiliare in caduta libera (si calcola che dall'inizio della crisi le proprietà abbiano perso fino al 40% del loro valore) e la concorrenza tra gli istituti finanziari che ha drasticamente ridotto gli spread (ovvero il costo aggiuntivo applicato al tasso di base dalle singole banche), comprare casa è stato particolarmente vantaggioso. Ma si tratta di uno scenario ormai a scadenza, come conferma Roberto Anedda, direttore marketing di MutuiOnline.it. Meglio quindi approfittarne.

Oggi, per fare un esempio, per un mutuo ventennale a tasso fisso si può pagare anche l'1,5% (offerta da Bper e da Intesa), mentre con il variabile, sempre ventennale, si può scendere sotto l'1% (con Cariparama-Crédit Agricole che propone, con gran Mutuo Casa Semplice lo 0,83%, così come Hello Bank, Intesa Sanpaolo, Bnl) solo pochi anni fa il fisso oltrepassava il 6,5%.

Non è un caso che a novembre, secondo i dati di Crif, le istruttorie sui mutui (nuovi e sur-

roghe) siano salite del 13,2% rispetto al 2015 con un valore medio di 125.517 euro (dai 121.051 euro di un anno fa). Un boom che prosegue da inizio anno visto che nei primi undici mesi del 2016 il rialzo è stato del 12,7%, con un valore medio nell'aggregato a 123.164 euro. Ma questo scenario potrebbe, quanto prima, mutare. "Per chi sta guardando al mercato dei mutui è il momento di affrettarsi. Non siamo in una situazione da cui potrebbero nascere nuovi minimi. Difficilmente i tassi scenderanno ancora. Anzi. È bene quindi cercare di massimizzare il risparmio che si può ottenere dal finanziamento" sostiene Anedda.

Sono diversi gli indicatori di mercato che mostrano una tendenza al rialzo dei tassi, anche se difficilmente si toccheranno, a breve, i livelli registrati negli anni pre "quantitative easing". Gli esperti infatti segnalano, innanzitutto, i movimenti al rialzo dell'Eurirs (euro interest rate swapt, noto anche con l'acronimo Irs), ovvero il parametro di indicizzazione al tasso di interesse medio a cui le banche stipulano i contratti swap a copertura

del rischio di interesse e generalmente usato come base per calcolare gli interessi fissi sui finanziamenti (all'Eurirs si aggiunge uno spread più o meno ampio). Per quanto riguarda, più in dettaglio, la durata ventennale si è infatti passati da quota 0,73 di agosto, un livello che rappresenta il minimo storico, a quota 1,24 a dicembre. Il che significa che, quanto prima, le banche potrebbero ritoccare all'insù i tassi fissi. Nel frattempo il tasso a 20 anni è salito all'1,28% (da quota 0,7 di inizio luglio), quello a 30 anni all'1,33% (da quota 0,73 di inizio luglio): per farsi finanziare occorre preventivare una retribuzione maggiore per gli investitori e, a loro volta le banche si adeguano, calcolando l'aumento dei prezzi dei finanziamenti.

In questo scenario la scelta del tasso fisso su per finanziamenti di 20-30 anni, rimane probabilmente la più indicata vista la convenienza attuale dei tassi e il concreto rischio che questi ultimi si apprezzino significativamente nel corso del tempo. Non è un caso che il 78% dei potenziali acquirenti presenti richieda di un mutuo a tasso fisso che

poi si traduce nel 74% delle erogazioni. "Il fisso in questa situazione di mercato, mette al sicuro gli investitori da uno scenario politico ed economico dominato dall'incertezza. Conviene comunque farsi precisare dalla banca se e per quanto le condizioni di tasso fisso offerte nel corso dell'istruttoria saranno mantenute nel corso di perfezionamento del contratto".

Diverso il discorso per finanziamenti di breve durata, 10 anni ad esempio, per cui il tasso variabile potrebbe risultare ancora conveniente. È bene fare attenzione e ragionare sulle diverse esigenze: oggi la differenza tra fisso intorno all'1,5% e variabile intorno all'1% per un finanziamento standard di 100mila euro si limita a 500 euro, ma nel lungo termine il mutuo variabile potrebbe diventare più costoso. Peraltro si stanno facendo largo anche prodotti che uniscono i tassi rasoterra dei mutui a tasso variabile alla garanzia di un tetto massimo (la clausola cap): sempre considerando un mutuo ventennale, Intesa Sanpaolo offre un tasso variabile all'1,43% con un tetto massimo fissato a 3,9% e Unicredit a 1,8% con un cap a 3,8 per cento.

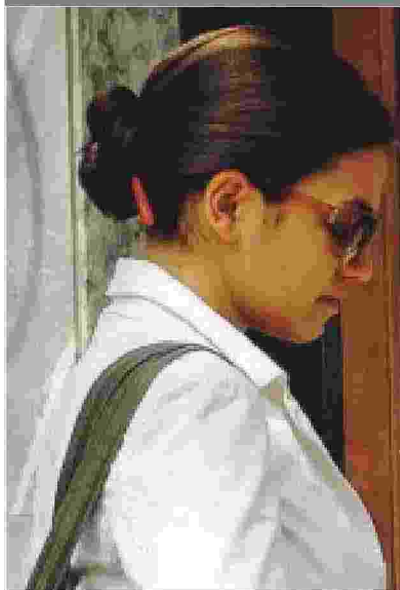
125.517

Le istruttorie su mutui sono salite del 13,2% rispetto al 2015, con un valore medio di 125.517 euro

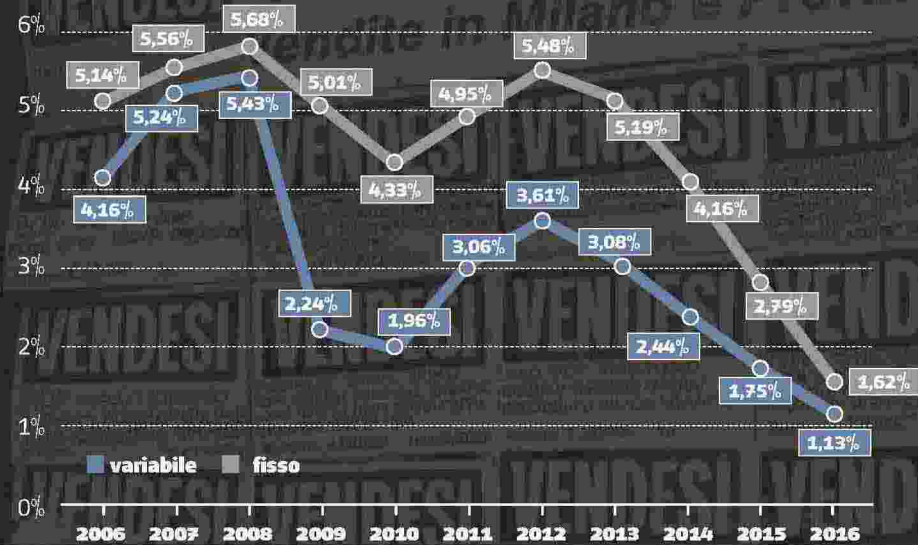
74%

Il 78% degli acquirenti fa richiesta di un mutuo a tasso fisso, che si traduce nel 74% delle erogazioni

IL DILEMMA



TASSI MEDI A 10 ANNI 2006-2016



Fonte: MutuiOnline.it

LEGO EDITORE

POSSIBILE UN RIALZO DEI COSTI

Attenzione a quello che si firma per evitare sorprese alla stipula



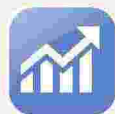
Salvo offerte promozionali, occorre tenere ben presente che il tasso di preventivo su un mutuo a tasso fisso può essere ben superiore rispetto a quello di stipula. E il problema è cruciale: se il mutuatario ha già fissato

con il venditore una data ultima per la compravendita, difficilmente ci saranno alternative rispetto all'accettazione del tasso di stipula, in mancanza dei tempi tecnici (60-90 giorni) per avviare l'iter con altre banche. La differenza può essere decisamente significativa ma, al di là di specifiche e costose assicurazioni, la sola regola da seguire per evitare sorprese è quella di leggere il contratto, fare attenzione e chiedere chiarimenti alla banca in merito.

Il costo del mutuo a tasso è collegato all'altalenante andamento dell'Irs (interst rate swapt)/ Eurirs (euro interst rate swapt che ne è la variante europea), con cui a sua volta la banca si copre dal rischio legato alle variazioni dei tassi. Ecco che è da capire quale sia il livello specifico dell'Irs utilizzato dalla banca al momento della stipula per il calcolo del tasso finito. Non tutte le banche utilizzano lo stesso criterio per il Tan di stipula: si passa, ad esempio, dall'ultimo giorno lavorativo del mese precedente a quello di stipula, al giorno 20 del mese precedente alla stipula.

COSA SUCCEDDE QUANDO IL TASSO VA SOTTOZERO

Se la banca chiede il «floor» bisogna essere d'accordo



Si chiama clausola floor (ovvero pavimento) e, dietro l'ennesimo inglesismo, si cela il tasso sotto cui un mutuo a tasso variabile (il cui costo del finanziamento è collegato a uno spread e al tasso Euribor) non può

scendere. Per essere valida, tuttavia, secondo i giuristi una clausola floor deve essere redatta in modo chiaro e specificatamente firmata dal cliente. Il tema è balzato agli onori delle cronache con l'Euribor sotto zero che, in teoria, implica che le banche deducano il valore dell'Euribor dallo spread. Le cosiddette clausole floor assicurano alla banca che gli interessi siano almeno pari al valore percentuale individuato dal floor. Che non è da ritenersi una clausola vessatoria perché, generalmente, la specifica presenza di una simile clausola assicura tassi più favorevoli. Lo scorso febbraio, la Banca d'Italia è intervenuta sul tema invitando le banche a non applicare un floor se non quando contrattualizzato e pubblicizzato in modo adeguato. Alcuni istituti di credito, anche nei casi in cui non era stato previsto il floor, avevano calcolato i tassi Euribor negativi come pari a zero. Ma tale pratica è stata ritenuta illegittima. Quindi, se si ha un mutuo a tasso variabile, meglio verificare le condizioni applicate dalla propria banca negli ultimi mesi.

METÀ AFFITTO, METÀ ACQUISTO

Tutti i pro e tutti i contro della formula «rent to buy»



■ Il rent to buy è una nuova tipologia di contratto che prevede il godimento di un immobile e assicura il diritto di futuro acquisto della stessa proprietà. Con il rent to buy l'inquilino-futuro acquirente, dopo un certo periodo di tempo può decidere se acquistare l'immobile, detrando dal prezzo una parte dei canoni pagati.

I vantaggi sono presto detti. Una simile tipologia di contratto può dribblare eventuali difficoltà di accesso al credito, temporanee o permanenti (si pensi, ad esempio, ai tanti precari con inesistenti possibilità di quei contratti subordinati che aprono le porte ai mutui). L'inquilino-futuro acquirente può infatti rateizzare il prezzo di acquisto senza tuttavia dover accendere un mutuo. Il maggior rischio consiste nel non riuscire a scadenza a rilevare l'immobile per cui, di fatto, l'inquilino - futuro acquirente si troverebbe ad aver pagato un canone maggiorato rispetto a un normale contratto di affitto. Per il venditore il vantaggio maggiore consiste nell'ampliare la base di potenziali interessati all'immobile, mentre il rischio è che a scadenza il conduttore decida di non comprare. In questo caso il proprietario avrà comunque goduto di un canone superiore a quello normalmente riconosciuto per immobili analoghi.

