

Come orientarsi in sede di sottoscrizione del finanziamento: la parola agli esperti

Mutui, scelta senza incognite

Dal tasso alle rate: i principali nodi da sciogliere

Pagina a cura
DI GLORIA GRIGOLON

Rata non superiore a un terzo del reddito mensile e valutazione dell'offerta che contempli la totalità dei costi da sostenere nel tempo. E se la scelta di un tasso fisso sembra non far sorgere dubbi quando il bisogno è di più lungo termine, l'opzione variabile potrebbe andare incontro a chi, nel breve periodo, necessita di liquidità. Analizzando il mercato dei mutui odierno, i dubbi da parte di coloro che si trovano a sottoscrivere un contratto di finanziamento risiedono per lo più in un linguaggio troppo tecnico e in una disciplina spesso poco esplicativa. L'apertura dell'informazione generalista a tutti i livelli, inoltre, ha portato con sé l'assenza di una targettizzazione del lettore, ovvero un minor controllo sui contenuti pubblicati. E così, se gli effetti di una diminuzione dei tassi di interesse a livello di Eurozona possono essere chiari agli addetti ai lavori nel settore finanziario, meno lo sono per il grosso della clientela retail, che si trova a sottoscrivere un'offerta. Discorso analogo in materia di regolamentazione, ove le nuove misure prese a livello nazionale e relative al settore creditizio (complici anche notizie tendenziose) hanno avuto come diretta conseguenza la perdita di fiducia da parte della domanda.

Tasso fisso o variabile?

«Le recenti manovre finanziarie legate al Quantitative easing della Banca centrale europea» ha spiegato **Riccardo Tramezzani**, responsabile del comparto retail di Ubi Banca, «hanno immesso nel sistema nuova liquidità, che si è tradotta in una riduzione del costo del denaro». Per un cliente interessato alla sottoscrizione di un mutuo o alla sostituzione tramite surroga di un contratto già in essere, «le attuali condizioni di mercato, sia in termini di offerta, sia relativi all'andamento dei parametri di riferimento, sono favorevoli». Quella tra fisso o variabile, «è la più classica delle domande di chi si accinge a scegliere un mutuo. Con l'attuale scenario di tassi di interesse ai minimi storici» ha aggiunto **Luciano Ambrosone**, responsabile prodotti d'impiego e tutela per Intesa Sanpaolo, «la possibilità di un'ulteriore discesa dei tassi appare più difficile rispetto a un possibile aumento negli anni futuri», condizione che spinge a consigliare «tassi fissi soprattutto per i mutui di più lunga durata».

Rapporto rata-reddito.

Prima di ogni valutazione, il soggetto richiedente dovrà svolgere un'analisi «autoreferenziale», al fine di valutare l'impatto delle rate sul proprio reddito nonché nucleo familiare, determinando la propria disponibilità mensile al rimborso. Le variabili da considerare in tal caso

«fondano sulla scelta di un prodotto che abbia una durata e un peso coerenti con le proprie capacità di spesa, tenendo presente» ha precisato **Ambrosone**, «che la rata non dovrebbe mai eccedere di un terzo il reddito disponibile». Dovranno quindi essere considerate «le opzioni facoltative di assicurazione/protezione e le eventuali opzioni di flessibilità offerte dal mutuo; tra queste, la possibilità di sospendere temporaneamente il pagamento delle rate o di allungare o accorciare la durata del rapporto».

Loan to value.

Ad ogni modo, in sede di concessione di mutuo restano fermi alcuni presupposti di base: maggiore è la durata del contratto, minore sarà l'ammontare della rata; maggiore è la percentuale di denaro richiesta rispetto al controvalore dell'immobile (Loan to value - Ltv), più alta sarà la quota da rendere alla banca. A norma del principio di fondiarietà stabilito da Banca d'Italia, il rapporto Ltv non dovrebbe superare l'80%. Tuttavia, qualora sussistano presupposti di sostenibilità (tra cui presenza di fidejussioni bancarie, polizze fideiussorie assicurative e garanzie), il limite può essere elevato fino al 100%. «La tipologia di mutuo al 100%, concessa sulla base del rapporto rata-reddito» ha precisato **Massimo Macchitella**, responsabile prodotti transazionali e finanziamenti per Unicredit

«vede nei giovani under35 i principali acquirenti, grazie anche all'orizzonte temporale di lungo termine».

Costo del mutuo e Taeg.

«La principale componente di costo è rappresentata dagli interessi, commisurati alla durata del mutuo. A tale voce» ha aggiunto **Tramezzani** «si aggiungono le spese legate all'istruttoria, le commissioni di incasso rata, le spese assicurative obbligatorie e gli eventuali costi per la copertura dai rischi di premorienza e/o perdita di lavoro». Oltre agli oneri da versare nei confronti della banca concedente, sono da conteggiare gli oneri aggiuntivi relativi ai servizi prestati da soggetti terzi, tra cui i corrispettivi previsti per il perito che valuta l'immobile oggetto del finanziamento, il notaio, l'eventuale intermediario finanziario e il costo dell'imposta sostitutiva. Il cliente, ha quindi rimarcato **Macchitella** «dovrà prendere come termine di riferimento il valore del Taeg (Tasso annuo effettivo globale) dell'operazione, che rappresenta l'indice del costo totale del mutuo su base annua espresso in percentuale sull'ammontare dell'importo concesso». Accortezza dovrà esser posta sul fatto che talune voci, quali le spese notarili, non sono comunque comprese in esso. L'insieme dei costi dell'operazione è comunque sempre indicato nel foglio informativo.

© Riproduzione riservata

La parola agli esperti

	INTESA SAN PAOLO*	UNICREDIT*	UBI BANCA*
Tasso fisso o variabile?	Con l'attuale scenario di tassi di interesse ai minimi storici, la possibilità di un'ulteriore discesa appare più difficile rispetto all'eventuale possibilità di aumento negli anni futuri. È consigliabile quindi scegliere mutui a tasso fisso, specie per rapporti di durata più lunga	Il livello dei tassi sul mercato è il più basso della storia conosciuta. Nella scelta tra fisso e variabile vince quindi il fisso, considerando anche che soluzioni miste (quali quelle che prevedono tasso variabile + cap) aprono al rischio che il costo della copertura superi l'importo totale del fisso	In ambo i casi le condizioni di mercato sono favorevoli. I tassi di riferimento sull'interbancario per il calcolo del variabile sono da alcuni mesi negativi: questo permette al cliente di ottenere sul breve termine un costo del mutuo conveniente. Considerando un arco decennale, la scelta cade invece sul tasso fisso
Da evitare	Soluzioni di mutuo recanti clausole di funzionamento del tasso, quale quella che, nel caso il parametro Euribor vada in negativo, pone un floor minimo a zero	Soluzioni di mutuo con condizioni particolarmente appetibili che non danno certezza sul futuro (per esempio, con spread iniziale super aggressivo per un periodo limitato di tempo)	Accorgimenti generali vanno fatti nel senso di non sottovalutare l'ammontare complessivo dei costi del finanziamento (Taeg), evitando situazioni di sovraindebitamento
Tipologia di mutuo più venduta	- I mutui più venduti sono quelli destinati all'acquisto della casa, seguiti da quelli per finalità di surroga e sostituzione. Oltre il 30% dei mutui è erogato al segmento dei giovani under 35 - I giovani under 35 preferiscono mutui a tasso fisso, con durate lunghe e con rapporti Loan To Value più elevati (che possono arrivare anche al 100%)	- Il grosso dei mutui concessi risulta essere quello per l'acquisto prima casa (basti pensare che, fatto 100 il totale degli immobili venduti sul mercato, nel 2015 sono stati 75 quelli acquistati tramite mutuo; nel 2012 erano 56) - Un incremento delle quote concesse ai giovani si è avuto dopo l'introduzione di nuovi elementi di flessibilità, quali la possibilità di sospensione del saldo rata	- La tipologia di mutuo più richiesta era e resta quella per l'acquisto prima casa. Rispetto al passato, negli ultimi anni è cresciuta la quota delle surroghe, mentre sono stabili le richieste per altre finalità - L'acquisto seconda casa è più frequente nelle fasce avanzate tra i 46 e i 65 anni. Anche i mutui liquidità sono prevalenti nella fascia 46-65 anni. La quota di mutui per finalità costruzione è invece superiore tra le fasce più giovani (26-45)

* Analisi di Luciano Ambrosone, responsabile prodotti d'impiego e tutela

* Analisi di Massimo Macchitella, responsabile prodotti transazionali e finanziamenti

* Analisi di Riccardo Tramezzani, responsabile retail

