

Credito per la casa ACCESSO PIÙ DIFFICILE

Il valore degli immobili. Quasi scomparse le erogazioni al 100% e le perizie «facili»

I più colpiti. Giovani coppie, precari e chi non dispone di anticipi consistenti

Mutui, torna la garanzia di papà

Dal peso della rata alle polizze gli istituti applicano criteri più restrittivi

Cristiano Dell'Oste

Oltre l'ipoteca. In tempi di crisi economica, le banche diventano più selettive e - sempre più spesso - legano la concessione del mutuo a una serie di garanzie ulteriori. Soprattutto quando a chiedere il prestito sono i clienti più fragili: giovani coppie, lavoratori extracomunitari, famiglie con pochi risparmi da parte. Ecco allora entrare in gioco alcuni elementi che erano stati un po' dimenticati negli anni dei mutui facili: fidejussioni da parte dei genitori e altre garanzie reali. Ma anche accorgimenti quali perizie più prudenti nella valutazione degli immobili, prestiti che raramente superano l'80% del valore delle abitazioni, maggiore cautela nel valutare il peso della rata rispetto al reddito familiare mensile. E ancora: assicurazioni a protezione del rimborso delle rate, durate più lunghe e prestiti più leggeri in termini di importo erogato.

Secondo gli ultimi dati dell'Osservatorio Assofin, nel 2008 le erogazioni dei prestiti per l'acquisto della casa sono diminuite del 14,4 per cento. Un arretramento che si è aggravato negli ultimi tre mesi dell'anno (a settembre il dato era -12,1%), ma che presenta qualche differenza

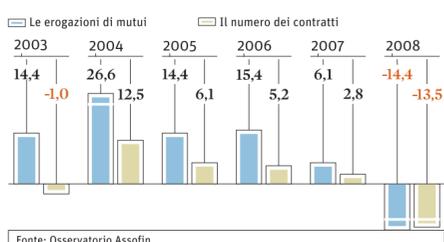
generale. Il crollo, infatti, è stato nettissimo per i mutui casa (-23,1%), mentre gli altri mutui - sostituzioni, surroghe e ristrutturazioni, che pesano per un quinto del totale - sono cresciuti in modo significativo (+47,3%).

Leggendo in controluce i dati generali, si possono cogliere i segnali della maggiore cautela degli istituti di credito. Assofin ha rilevato nel 2008 un ulteriore aumento dei mutui "lunghi" oltre i 20 anni (che ora sono il 61% del totale) e una prima diminuzione dei mutui oltre i 100mila euro (passati l'anno scorso dal 75% al 73% del totale). «C'è senza dubbio una richiesta di garanzie ulteriori, perché l'atteggiamento degli istituti è molto più selettivo», commenta Luca Dondi di Nomisma. E Giuseppe Piano Mortari, direttore operativo di Assofin, osserva: «Sicuramente la presenza di un soggetto co-obbligato può facilitare l'ottenimento di un mutuo, soprattutto nel caso di lavoratori precari. Non è un caso che nel credito al consumo la forma di finanziamento più in crescita sia la cessione del quinto, che è quella che dà più garanzie al finanziatore».

«In questa fase non si vedono più operazioni "spinte" come quelle di qualche mese fa, con

Il crollo del 2008

Andamento dei nuovi mutui. Variazione in %



Fonte: Osservatorio Assofin

mutui a 40 anni e richiedenti dai redditi non molto elevati», rileva Domenico De Stefano, presidente del Consiglio notarile di Milano. «Le garanzie possono aiutare - prosegue - ma la mia impressione è che oggi le banche puntino soprattutto su debitori molto solvibili».

D'altra parte, che le politiche commerciali degli istituti siano cambiate, lo dimostra anche la pubblicità. «Sono spariti gli annunci di mutui per atipici e i tanti prodotti flessibili che vedevamo fino a qualche mese fa», nota Guido Lodigiani, responsabile

dell'ufficio studi di Gabetti. Ed è cambiata anche la politica creditizia: «Mentre prima venivano erogati mutui al 100% del valore dell'immobile - aggiunge Lodigiani - oggi si stenta ad arrivare all'80% e sono comuni mutui al 60 per cento». Un punto sul quale concorda Dondi di Nomisma: «Il mercato retail è ormai vicino al 60%, e questo atteggiamento del mondo bancario si spiega anche con l'incertezza sui valori degli immobili». Come dire: mentre in passato la crescita del mercato poteva facilmente rimediare a valutazioni generose, oggi le

banche devono essere rigorose, per non rischiare che un eventuale calo dei corsi immobiliari eroda le garanzie. «Fino a ieri la perizia sul valore dell'immobile era in qualche modo espressione di un parere. Oggi, invece, va basata su precisi calcoli finanziari», spiega Stefano Magnolfi di Crif Valutazione immobili, linea di servizi di Crif specializzata nel valutare le case.

Altro capitolo sul quale agiscono le banche è la richiesta di coperture assicurative abbinate al mutuo. «Oggi siamo di fronte a uno scenario di offerte diversificate, ma le polizze assicurative sono una costante che viene sempre più richiesta anche per i prestiti al di sotto dell'80%», commenta Roberto Anedda di MutuiOnline. «Ed è difficile capire - prosegue - quando la richiesta di una polizza corrisponde a un'effettiva difficoltà della banca o al desiderio di guadagnare qualcosa in più». Concorda Renato Landoni di Kiron, il franchising di mediazione creditizia di Tecnocasa. «Le banche spingono molto su questi prodotti, che ovviamente consentono agli istituti di recuperare redditività, ma si rivelano utilissimi in caso di difficoltà del cliente».

cristiano.delloste@ilssole24ore.com

A MILANO

Le coinquiline fanno reddito

«Il mutuo? Se non lo danno a noi...» Paola, 26 anni, sospira e tradisce una lieve preoccupazione. Il compromesso è già stato siglato, il rogito è in calendario per l'inizio di aprile e il direttore della filiale si dice fiducioso. Ma manca ancora il via libera dell'istituto di credito alla concessione del prestito. Un finanziamento pesante, circa 300mila euro, destinati a coprire l'80% del valore di un alloggio di 100 metri quadrati in zona Città studi a Milano.

«Finora abbiamo rispettato tutte le richieste della banca, Intesa Sanpaolo, e devo dire che non è stato facilissimo. Prima hanno voluto che mio padre diventasse co-intestatario del prestito. Poi mi hanno chiesto di dimostrare che due stanze della mia nuova casa sono affittate... Io non sono ancora assunta a tempo indeterminato, e ovviamente un regolare contratto di locazione assicurata non entra in più». Ma non è finita qui: «Anche mio fratello, che ha una casa di proprietà, ha dovuto fare da garante».

Tutta la famiglia, così, si è trovata coinvolta nell'operazione casa. D'altra parte, i funzionari sono stati molto rigidi nell'imporre un rapporto rata-reddito non superiore al 35 per cento. «Fin da subito - racconta Paola - hanno chiarito che quella era la soglia massima oltre la quale non si poteva andare». Tanto da condizionare anche la scelta del tipo di interesse: «Noi vorremmo fare il tasso fisso, ma sappiamo di non poter andare oltre i 1,500 euro di rata mensile. Questo vuol dire che se il fisso si rivelerà troppo costoso dovremo optare per il variabile».

C.D.O.

La fideiussione può aiutare a ridurre gli ostacoli

Angelo Busani

Più garanzie con la fideiussione. Come si vede nel servizio qui a fianco, in molti casi la banca per concedere il mutuo richiede un'ulteriore «tutela» rispetto all'ipoteca. Vuoi perché il mutuatario non è ritenuto dotato di una capacità di reddito sufficiente per far fronte alle rate; vuoi perché la banca non ritiene l'immobile ipotecato di valore idoneo a garantire la restituzione del mutuo con gli interessi.

Spesso, inoltre, la richiesta di fideiussione dipende dal fatto che la banca vuole comunque cautelarsi contro eventi sfavorevoli che diminuiscono o addirittura annullano la capacità di reddito del cliente, anche temporaneamente: si pensi all'infortunio che pregiudichi l'idoneità lavorativa, oppure a un'eventuale malattia o decesso.

Ma come funziona questa garanzia? La fideiussione è l'assunzione da parte di un soggetto (il fideiussore) dell'obbligo di pagare il creditore (che, nel caso del mutuo, è la banca) se il debitore principale (vale a dire il mutuatario) non adempie gli obblighi che ha contratto.

La fideiussione, ovviamente, è concessa da un soggetto diverso dal debitore principale: classico è il caso della fideiussione prestata dai genitori a favore del figlio (ma accade di frequente anche che la fideiussione sia data dal coniuge, dai parenti o dagli amici più stretti).

Se il debitore principale non paga il proprio debito, il creditore si può rivolgere al fideiussore. Peraltro, va considerato che, per legge, il fideiussore può essere costretto al pagamento dal creditore solo quando questi dimostri di aver svolto verso il debitore ogni possibile attività di recupero del proprio credito: si tratta del «beneficio della preventiva escussione» dato al fideiussore.

È però prassi delle banche pretendere dal fideiussore la rinuncia a questo beneficio, con la conseguenza che, in caso di semplice inadempimento del debitore principale, il creditore può rivolgersi immediatamente al fideiussore senza dover dimostrare di aver svolto ogni possibile attività recuperatoria a carico del debitore principale.

Se il fideiussore è costretto a pagare il creditore, può poi rivolgersi al debitore principale (cosiddetta azione di rivalsa) per farsi restituire ciò che il creditore ha preteso da lui. Spesso, però, il fideiussore (che, a sua volta, non si sia garantito) rimane con un palmo di naso in quanto il debitore principale, che non era stato in grado di pagare

LA PRASSI

In caso di inadempienza il creditore può rivalersi direttamente su chi ha sottoscritto l'obbligazione

il suo creditore, non ha fondi.

Se il debitore principale muore, il suo obbligo si trasmette agli eredi, a meno che i suoi successori non rinuncino all'eredità; cosicché il fideiussore deve continuare a garantire il creditore anche dopo il decesso del debitore principale e quindi a garantire il creditore dall'eventuale inadempimento degli eredi del debitore principale.

Se invece muore il fideiussore, l'obbligo di fideiussione si trasmette ai suoi eredi (salvo, anche in questo caso, la rinuncia all'eredità dei successori del fideiussore), e ciò anche se questi non sapevano nulla della garanzia concessa dal defunto. Occorre prestare quindi molta attenzione quando si eredita, per evitare una sorpresa assai amara.

Le leve della stretta

I principali elementi che condizionano le richieste di mutui da parte dei richiedenti

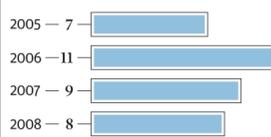
80%

IL LIMITE AL «LOAN TO VALUE»

I prestiti fino al 100% del valore dell'immobile sono sempre più rari. Anche gli ultimi dati dell'Osservatorio Assofin mostrano che la percentuale di mutui in cui si finanzia più dell'80% del valore dell'immobile è in calo costante da tre anni. Di fatto, per poter sottoscrivere un mutuo bisogna quasi sempre disporre di almeno il 20% della spesa totale. Gli uffici studi di Nomisma e Gabetti, poi, rilevano anche percentuali finanziate più basse, intorno al 60% del valore dell'immobile. La tendenza alla contrazione del loan to value (rapporto tra prestito e valore dell'immobile) è confermata dalle rilevazioni di MutuiOnline, aggiornate alla fine di febbraio: nei primi due mesi del 2009, il 92,3% dei mutui erogati è stato al di sotto dell'80 per cento.

MUTUI «PESANTI» IN CALO

Prestiti concessi per oltre l'80% del valore dell'immobile. Dati in % sul totale dei mutui



Fonte: Osservatorio Assofin

35%

IL RAPPORTO RATA-REDDITO

Le banche sono più attente al rapporto rata e reddito rispetto a qualche tempo fa. Molti istituti applicano la regola di non concedere finanziamenti in cui l'esborso sia superiore al 30-35% del reddito mensile totale della famiglia che si indebita per acquistare la casa. Fanno ancora eccezione gli istituti di credito che utilizzano particolari modelli di credit scoring (valutazione del merito creditizio del debitore). In questi casi - oggi rari - per i clienti più affidabili si può arrivare a un rapporto rata-reddito del 40-45 per cento.

↑

LA RICHIESTA DI FIDEIUSSIONI

Anche se mancano dati precisi, è in aumento da parte delle banche la richiesta di fidejussioni, con le quali un altro soggetto - di solito un genitore o un parente - si impegna a garantire il rimborso del prestito in caso di insolvenza del mutuatario. In alcuni casi, poi, si chiede al garante di diventare co-intestatario del mutuo: una scelta più onerosa rispetto alla fideiussione, che spesso i clienti delle banche sottoscrivono senza comprendere bene le differenze. Maggiori informazioni al sito: www.comprarcasasenzarischii.it

↓

LE VALUTAZIONI DEGLI IMMOBILI

Aspettando (e temendo) la contrazione delle quotazioni immobiliari, molti istituti di credito hanno imposto criteri rigorosi nella valutazione degli immobili. Non una restrizione, ma l'addio a certe generose valutazioni del biennio d'oro dei mutui, il 2006-2007. Gli esperti di Crif Valutazione immobili, ad esempio, esaminando alcuni portafogli di mutui stipulati alcuni anni fa, hanno evidenziato eccessi di valutazione fino al 20%. Un dato che non vale come media di mercato, ma che giustifica la nuova prudenza.

3%

IL COSTO DELLE ASSICURAZIONI

Le assicurazioni che rimborsano le rate del mutuo in caso di perdita di lavoro, malattia o decesso del mutuatario - per quanto non obbligatorie - vengono spesso richieste dagli istituti di credito quale condizione per ottenere il finanziamento. Soprattutto nel caso di soggetti che non hanno un'elevata capacità di rimborso. Il costo di queste coperture varia a seconda dei contenuti, ma può essere pari anche al 3% del debito. Il pagamento del premio può avvenire in un'unica soluzione o essere abbinato alle rate del mutuo.

20 ANNI

LA DURATA SOGLIA

Istituti di credito sempre più cauti a concedere finanziamenti; un altro indicatore di prudenza è l'allungamento della durata del mutuo, in grande sviluppo negli ultimi anni. Secondo i dati dell'Osservatorio Assofin, i mutui con durata da 21 anni in su sono passati dal 27% del totale nel 2004 al 61% nel 2008. In parallelo, tra il 2004 il 2007 è cresciuta l'incidenza dei finanziamenti superiori ai 100mila euro. Quest'ultimo dato, però, è andato in controtendenza nel 2008, un altro segnale di prudenza da parte delle banche. Peraltro, MutuiOnline rileva nei primi due mesi del 2009 i primi cenni di ripresa dell'importo medio erogato, che - dopo il calo a quota 120mila euro registrato l'anno scorso - sale a 130.176 euro e si riavvicina ai livelli del 2007.

L'EVOLUZIONE DEI PRESTITI

Andamento dei mutui per importo finanziato e durata. Dati in % sul totale dei mutui



Fonte: Osservatorio Assofin

Famiglie in difficoltà. Tremonti bond, fondo di solidarietà, programmi dedicati e sussidi regionali

Quattro opzioni per la «sospensione»

Maximilian Cellino

La sospensione del pagamento delle rate del mutuo per i lavoratori in cassa integrazione o percettori del sussidio di disoccupazione? La novità introdotta dal decreto attuativo del cosiddetto Tremonti bond sarà sicuramente

LA TEMPISTICA

Il pagamento differito riservato a lavoratori in cassa integrazione e disoccupati è in fase di attuazione

utile per alleviare le sofferenze di molte famiglie italiane, ma difficilmente sarà disponibile a breve come chiedono già numerosi lettori che hanno scritto a Mutui24.

Per completare l'iter che porterà all'adozione delle agevolazioni sarà infatti necessario del tempo: tecnicamente il decre-

to si limita a parlare di «interventi congiunturali per favorire le famiglie in difficoltà sui mutui contratti per l'acquisto dell'abitazione principale» come contropartita richiesta alle banche per la sottoscrizione dei bond. È nel comunicato con cui il ministero delle Finanze ha accompagnato la firma del decreto che invita le banche a mettere a disposizione «per i lavoratori in cassa integrazione o percettori di sussidio di disoccupazione, la sospensione del pagamento della rata di mutuo per almeno 12 mesi».

Gli istituti di credito interessati all'emissione dei bond dovranno prima sottoscrivere con il Ministero un protocollo di intenti nel quale indicare, fra l'altro, gli impegni a sostegno delle famiglie in tema di mutui, un documento che presumibilmente conterrà anche le modalità di accesso alle agevolazioni e che richiederà inevitabili tempi tecnici prima di essere messo a punto. Non so-

SPECIALE ONLINE

com

SU MUTUI 24

Misura la sostenibilità del tuo tasso variabile

Il crollo dei tassi Euribor ha reso il tasso variabile decisamente più conveniente del fisso. Chi stipula un nuovo mutuo in queste settimane deve però fare attenzione nella scelta: i tassi non resteranno su questi livelli minimi in eterno ed è necessario valutare in modo accurato il possibile sviluppo futuro della rata e della propria capacità reddituale. Da oggi nella sezione speciale Mutui24 è disponibile un nuovo strumento per calcolare il margine di sicurezza e adottare la decisione giusta.

www.ilssole24ore.com/mutui

lo, c'è anche da considerare che gli interventi previsti dal Dl riguarderanno non tutta la platea dei mutuatari, ma soltanto coloro che hanno sottoscritto prodotti dei gruppi che di fatto accederanno al Tremonti bond (si parla di Intesa Sanpaolo, UniCredit, Monte Paschi e Banco Popolare).

Per le famiglie italiane che continuano a soffrire nonostante il ribasso dei tassi di interesse (venerdì l'Euribor a un mese, parametro di riferimento per il variabile, ha toccato un nuovo minimo storico a 1,40%) non mancano tuttavia soluzioni alternative. Molti gruppi bancari hanno infatti messo a punto negli ultimi mesi programmi espressamente dedicati all'aiuto dei clienti in difficoltà con il pagamento delle rate, tra questi gli stessi UniCredit (con il programma «Insieme 2009») e Mps, o hanno lanciato prodotti che prevedono la sospensione della rata per determinati periodi o al verificarsi

di specifici eventi quali la perdita del posto del lavoro.

La soluzione in grado di risolvere molte situazioni indipendentemente dalla banca con cui è stipulato il finanziamento esisterebbe, ed è quel «Fondo di solidarietà» a vantaggio dei mutui per l'acquisto della prima casa che prevede la sospensione delle rate fino a 18 mesi per chi può dimostrare di non essere in grado di onorare i pagamenti. Uno strumento per il quale la Finanziaria 2008 (l'ultima del Governo Prodi) aveva stanziato 20 milioni di euro e che da allora è però rimasto lettera morta per la mancanza del regolamento attuativo.

La notizia buona, sotto questo aspetto, è che i tempi per l'attivazione potrebbero essere maturi, visto che il decreto anticrisi ha fissato entro fine marzo (60 giorni dalla data di conversione, avvenuta il 28 gennaio) il termine massimo per l'emanazione del regolamento del Fondo da parte del ministero delle Finanze. Alcune Regioni si sono già avvanzate mettendo a punto strumenti analoghi, la speranza è che lo Stato si adegui al più presto.

Il mondo del lavoro comincia qui.

Se la tua voglia di partecipare ai cambiamenti del mondo è grande, scegli una **Laurea Magistrale Bocconi**. In un ambiente dinamico, con corsi avanzati e didattica interattiva, nonché opportunità quali i Double Degree, verrai formato da una faculty d'eccellenza, impegnata in una continua attività di ricerca. Forte di una preparazione internazionale, affronterai il mondo del lavoro libero di esprimere tutto il tuo talento. Bocconi. Empowering talent.

I NOSTRI CORSI IN ITALIANO: AMMINISTRAZIONE, FINANZA AZIENDALE E CONTROLLO • ECONOMIA E LEGISLAZIONE PER L'IMPRESA • ECONOMIA E MANAGEMENT DELLE AMMINISTRAZIONI PUBBLICHE E DELLE ISTITUZIONI INTERNAZIONALI • MANAGEMENT • IN ITALIANO E IN INGLESE. DISCIPLINE ECONOMICHE E SOCIALI/ECONOMICS AND SOCIAL SCIENCES • ECONOMIA E MANAGEMENT DELLE ISTITUZIONI E DEI MERCATI FINANZIARI/FINANCE • MARKETING MANAGEMENT • IN INGLESE: ECONOMICS AND MANAGEMENT OF INNOVATION AND TECHNOLOGY • ECONOMICS AND MANAGEMENT IN ARTS, CULTURE, MEDIA AND ENTERTAINMENT • INTERNATIONAL MANAGEMENT.

NEL CORSO DELL'EVENTO SARÀ POSSIBILE OTTENERE INFORMAZIONI ANCHE SUI 9 MASTER UNIVERSITARI BOCCONI.

Bocconi Graduate Tour

Roma - Venezia - Palermo - Catania - Bari - Napoli
<http://contact.unibocconi.it/graduate/> - call center 02.5836.3434

Università Commerciale
Luigi Bocconi

Bocconi
Graduate
School