

IN
PRIMO
PIANO

◆ Il grande fermento è iniziato a fine anno con anche il 98 per cento di rinegoziazioni registrato in alcuni istituti bancari

◆ Dopo il calo del costo del denaro si prevedono ora solo ritocchi ai tassi e così la concorrenza apre nuove vie

Mutui, l'ora delle grandi offerte

Tasso misto, sconti iniziali, ma anche polizze-vita, assicurazioni antisismiche
Ai tempi dell'euro va di moda il «pacchetto» casa. Non più solo soldi in prestito

BIANCA DI GIOVANNI

ROMA La fotografia dei «tassi ai tempi dell'euro» è ancora in movimento. Scattare un'istantanea degli indici sui mutui-casa offerti dalle banche italiane è un'impresa persa in partenza, visto che tutti si sono messi alla rincorsa dell'Euribor in discesa (oggi intorno al 3,2%). Insomma, il costo europeo del denaro (che costituisce uno dei parametri di riferimento per i crediti bancari) è ai minimi storici, trascinato al ribasso dal Tus europeo al 3 per cento. Così, arrivano le limitature sui tassi.

Lo «sconto» più consistente c'è stato a inizio anno (quasi per tutti il 4 gennaio), quando le banche hanno «ricepito» all'unisono il «taglio» del governatore di Bankitalia Antonio Fazio (annunciato il 28 dicembre) e la nascita della moneta europea, accolta in Borsa da «prima della classe». È bastato questo a far scendere i tassi a livelli tali, da trasformare l'appello lanciato da Prodi solo nel maggio scorso («mutui-casa al 5 per cento per gli italiani») in una richiesta della «preistoria» bancaria. L'appello dell'ex premier sarebbe ancora valido per i tassi fissi (più alti perché a lungo termine e collegati all'Euribor, più alto di circa un punto rispetto all'Euribor), ma è certamente «spiazzato» dalle offerte dei variabili e dei misti (fisso per alcuni mesi, poi variabile), che sono la novità emergente del panorama mutui di fine millennio. E la discesa non si è fermata neanche a Eurlandia già partita. Tant'è che lunedì parecchi istituti hanno messo mano a ulteriori limitature (Banca di Roma, Popolare di Milano, Banco di Napoli), e altri (come il Banco di Sicilia e la Banca Toscana) annunciano «movimenti» nei prossimi giorni. Certo, a questo punto si tratta di differenziali minimi, centesimi di punto, che in ogni caso «fanno comodo» al cliente in procinto di indebitarsi per decenni. «Ormai stiamo raschiando il fondo del barile - fanno sapere alcuni responsabili del settore - Così bassi non si erano mai visti». In pochi si aspettano, per il futuro, cali ulteriori di qualche consistenza. «È improbabile che il Tus scenda oltre il 3 per cento - dicono alla Cariplo - Dopo la performance molto vivace dell'euro in Borsa, sicuramente ci sarà un assestamento a livelli un po' più bassi dell'esordio. Quindi, semmai in futuro ci sarà un rialzo». Siamo nella sfera delle ipotesi, naturalmente, che è molto simile a quella di cristallo. «Purtroppo non ce l'abbiamo (la sfera di cristallo) - dicono al Banco di Napoli - I ribassi di

inizio anno erano in qualche modo «annunciati» dalla convergenza europea. Cosa accadrà poi, è difficile prevederlo».

Sono stati in molti ad approfittare del calo targato Europa. Nel secondo semestre del '98 gli istituti sono stati subissati da richieste di rinegoziazione, e altrettante se ne aspettano dopo l'introduzione in Finanziaria della possibilità di ottenere gli sgravi fiscali sulla prima casa anche sul mutuo rinegoziato. «Abbiamo registrato grande vivacità da parte dei costruttori», dicono alla sede romana della Cariplo, che ha tra i suoi clienti parecchie aziende impegnate nei piani di zona della capitale. «Su cento mutui, ne abbiamo rinegoziati almeno 98», fanno sapere dalla Banca Toscana, riferendosi invece al mercato dei «piccoli» proprietari. E da Torino il San Paolo annuncia l'arrivo tra la clientela anche di parecchi extracomunitari della prima generazione, pronti a comprare una casa dopo una vita di lavoro. Se è vero, dunque, che il mattone non si muove solo perché il denaro costa meno, sicuramente i tagli hanno dato una bella scossa a un mercato fermo da tempo.

Ma il vero «profilo» europeo delle nuove offerte non sta tanto nella cifra secca del tasso. Tutti gli operatori interpellati invitano a non fermarsi alle apparenze immediate, che possono essere fuorvianti. Ciascun mutuo è disegnato su esigenze diverse. E i bancari ne scovano sempre di nuove, a volte accompagnate da «nomi-slogan» carichi di suggestione. Come fa il Montepaschi col suo «Senza pensieri», che collega il rimborso ad una polizza Vita, che copre la costituzione del capitale da restituire alla banca e il rischio di decesso del mutuatario. Come dire: se in caso uno morisse proprio mentre sta acquistando casa (facendo i dovuti scongiuri), gli eredi non hanno pensieri (di qui il nome) di sorta. Anche la Comit inserisce nel listino assicurazioni obbligatorie, e proprio in questa voce ha applicato gli «sconti» di inizio anno (da mille a 420 lire per milione). Il San Paolo-Imi ha inserito, invece, tra le assicurazioni anche il capitolo «scatastrofi naturali e incidenti elettrici», una delle cause di rischio (non solo economico) abbastanza diffuse nel Paese. Insomma, con la casa, oggi, si compra la vita. I prodotti si fanno sempre più raffinati e complessi. Per questo è importante - dicono tutti - non fermarsi al «numeretto» del tasso. Conoscere condizioni e regole del gioco è l'obiettivo numero uno, per orientarsi nella giungla delle offerte.

MUTUO PER MUTUO				
BANCA	NOME	TASSO %	DURATA	PARAMETRO + SPREAD
Banca di Roma	Tasso fisso	4,90	5 anni	
		5,40	10 anni	
	Tasso variabile	4,45	5 anni	Euribor 6m + 1,1
		4,65	10 anni	Euribor 6m + 1,3
	2001 misto	3,9 per 2 anni poi fisso/variabile	10-15-20 anni	Euribor 6m + 1,3 Euribor 6m + 1,5 Euribor 6m + 1,7
Banca Toscana	Misto	4,45 per 2 anni poi variabile	15 anni	Euribor 6m + 1,4
BNL	Prima casa fisso	5,25	5 anni	
		5,75	10 anni	
		6,00	15 anni	
	Prima casa misto	6,40	20 anni	
		4,50 per 18 mesi poi variabile	10 anni	Euribor 6m + 1,80
		"	15 anni	Euribor 6m + 2,00
Prima casa variab.	"	20 anni	Euribor 6m + 2,30	
	5	5 anni	Euribor 6m + 1,60	
	5	10 anni	Euribor 6m + 1,80	
	5	15 anni	Euribor 6m + 2,00	
	5	20 anni	Euribor 6m + 2,30	
Banca di Napoli	Prima casa e ristrutturazione fisso	4,10	5 anni	
		4,40	7 anni	
		5,00	10 anni	
	Prima casa e ristrutturazione variabile	5,55	15 anni	
		5,90	20 anni	
		2,05 (semestrale)	min. 19 mesi fino a 20 anni	Euribor 6m + 0,60 Euribor 6m + 0,65 Euribor 6m + 0,75 Euribor 6m + 0,80 Euribor 6m + 0,85
Banco di Sicilia	Olimpo giovani misto	4,75 (4,71 rate mens.) per 5 anni poi variabile	da 16 a 25 anni	
		5,50 (5,44 rate mensili)	10 anni	
	Olimpo fisso	6 (5,93 rate mensili)	25 anni	
Cariplo	Due più prima casa misto	4,90 (4,80 rate mensili) per 2 anni poi variabile	15 anni	
		4,95	10 anni	
	Giovani famiglie fisso	5,15	15 anni	
	Giovani famiglie variab.	4,60	fino a 30 anni	
Comit	Mutuo casa fisso	4,90	5 anni	
		5,90	10 anni	
	Mutuo casa variab. Mutuo casa misto	3,95	10 anni	Euribor 6m + 1,50
		4,50 per 3 anni 4,75 per 4 anni 4,90 per 5 anni	da 6 a 20 anni	
Monte Paschi	Mutuo modulare per prima casa	4,40 per 2 anni opzione riproposta al 5° - 7° - 10° - 15° - 20° e 25° anno		Irs + 1,40 o Euribor 6m + 1,50
		4,50	10 - 15 anni	Libor 6m + 1,1 o + 1,3
Popolare di Milano	Tasso fisso	4,90	10 anni	
	Tasso misto	3,90 per 2 anni poi variabile	10 anni	Euribor +1
San Paolo - Imi	Fisso senza opzione	5,25	5 anni	
		5,85	10 anni	
		6,15	15 anni	
	Variabile	4,5	5 anni	Euribor 6m + 1,75
		"	10 anni	"
		"	15 anni	Euribor 6m + 2,00
Eurodomus	Giovani misto	4,5 per 1 anno	da 15 a 30 anni	Euribor 3m + 1,75
		4,75 per 2 anni		1,85 - 2,00
		5,00 per 3 anni		
Domus 2000 var.		4,9 fino al 30/6/02	10 anni	Euribor 3m + 1,75
		5,2 fino al 30/6/04	15 anni	



L'ESPERTO

«Non basta il tasso attenti alle condizioni»

ROMA Sappiamo quasi tutto in fatto di Bot e Cct. Ma quando si tratta di mutui si entra in un territorio minato. Almeno così la pensa Gianfranco Ugo, addetto al servizio «Mortgage banking» del San Paolo-Imi. «La gente ha dimestichezza con i prodotti di investimento - dichiara - Ma poca cultura dal punto di vista del finanziamento. Non ha mai un'idea esatta di cosa si fa quando si chiede un mutuo». Forse perché indebitarsi è un po' peggio che investire, verrebbe da dire. «Questa è una visione vecchia - continua - Addirittura c'è una clientela di alto livello, che magari preferisce accendere un mutuo a tassi convenienti solo per sfruttare i benefici fiscali. Insomma, il debito può essere una forma di finanziamento».

Livelli stratosferici a parte, resta il fatto che l'"alfabetizzazione" delle famiglie su condizioni, penali, parametri di riferimento è solo all'inizio. Proviamo a capirci qualcosa di più, partendo dalla "materia" più facile (forse perché più visibile): i tassi. È vero o no che oggi sono i più bassi degli ultimi 50 anni. «È sicuramente vero - spiega Ugo - Il fenomeno del calo si è manifestato non appena si è capito che l'Italia sarebbe salita sul primo treno per Eurlandia. Quindi prima dell'adeguamento di Bankitalia. I tassi a medio-lungo termine si sono allineati molto prima dell'ultimo taglio del Tus». E quelli a breve? «Quelli sono legati al Ribor, che oggi è l'Euribor. Nel giro di un anno l'indice si è quasi dimezzato, passando dal 6 per cento (a 3 mesi) di gennaio '98, al 3,38 di dicembre». Quindi l'euro ci ha fatto bene ancor prima di arrivare? «Sì, già le aspettative di stabilità hanno portato al ribasso. Cosa sarà in futuro, è difficile prevederlo. Potrebbero anche calare ulteriormente, ma non credo di molto. Perché non serve tagliare di qualche centesimo il costo del denaro per rilanciare l'economia. Il caso Giappone insegna. In generale ci aspettiamo stabilità».

Allora, il «vantaggio» portato dall'euro è la stabilità. «Il pericolo di crisi finanziarie mondiali c'è sempre - dice Ugo - Non dimentichiamo Mosca, o il Brasile». Sì, il rischio c'è, ma le banche, se volessero, potrebbero pensare ad-

rittura anche a quello (oltre che alle polizze Vita). «C'è la possibilità, tecnicamente, di proporre prodotti con «tetti» e «pavimenti», cioè in cui il tasso non scende sotto una soglia e non supera un tetto, nonostante i crack di Borsa. Ma di solito queste offerte sono molto costose, e difficili da far capire alla clientela».

Comunque, in un quadro che ci aspettiamo privo di terremoti, cosa conviene fare? «In questo momento, il Fisso può essere un'opportunità, visto che i tassi non sono mai stati così bassi». Anche se le cifre sono ben diverse (cioè, più alte) di quelle offerte dai prodotti misti, che stanno avendo un successo? «Spieghiamoci bene - chiarisce l'operatore - Il misto in banca ci è sempre stato, non è arrivato con l'euro. Oggi sta andando forte, perché con l'Euribor così basso per i primi due anni circa si spende poco. Ma poi deve essere chiaro a tutti che le condizioni si rinegoziano». Come si fa a limitare le brutte sorprese? «Quale sarà il tasso tra un paio d'anni non lo so nessuno - continua Ugo - Ma occorre informarsi bene su alcuni punti-chiave. Primo: sapere se la fine dei due anni c'è l'opzione tra variabile e fisso. Secondo: sapere chi sceglie questo passaggio. Cioè, se è la banca che impone la nuova forma, o se l'opzionalità è lasciata al cliente».

Tassi a parte, nei mutui c'è anche una serie infinita di «offerte parallele», come le polizze assicurative. «Sì, in questo modo si possono ottenere più «sconti» - continua Ugo - Per esempio il mio Istituto ha stipulato polizze complessive, naturalmente a prezzi inferiori. Ma molto spesso è difficile convincere i clienti. Per un mutuo di 100 milioni a 15 anni, ad esempio, la rata mensile (un milione e 100mila lire al 5,85%) aumenta solo di 15mila lire con la polizza sulla vita. Eppure non la comprano. Tutti guardano solo al tasso».

B. DI G.

L'INTERVISTA

Riparte il mercato e torna il sogno della prima casa

GIOVANNI LACCABÒ

MILANO Se il mutuo costa meno, la casa è più accessibile. Ma è proprio vero? E in che misura? Lo chiediamo ad Alessandro Ghisolfi, capo ufficio studi della Gabetti.

Come va il mercato immobiliare?
«Da quando i tassi sui mutui sono scesi sotto il 7 o l'8 per cento, un anno e mezzo fa, il mercato delle abitazioni ha risentito positivamente. Oggi che siamo al 4,5 per cento, il trend è ulteriormente migliore».

Le banche aiutano?

«Molte banche propongono nei primi due anni un tasso fisso tra il 4,5 e il 5 per cento, per poi decidere in seguito con il cliente il tipo di tasso, se fisso o variabile. Le proposte sono numerose, il mercato ha dato un sicuro segnale positivo, confermato dalla crescita delle compravendite in tutte le princi-

pali città».

Cosa indicano i dati ufficiali?

«Un incremento dell'8,5 per cento, ma sono dati riferiti alla fine del '97 riferiti al '96 perché sono forniti dal ministero degli Interni e l'elaborazione è lenta».

E i numeri della Gabetti?

«Confermano che anche il '98 è andato bene, migliore rispetto al '97».

Di quanto?

«Un buon miglioramento. Essendo quotati in Borsa, abbiamo l'obbligo di non fornire dati più precisi. Il trend è favorevole in tutte le città. Milano è positiva, ma non come altre città perché la domanda è piuttosto selettiva, spesso sono proprietari che vogliono cam-

«Siamo usciti dagli anni bui. Ma la nuova fase è ad andamento tranquillo. Senza impennate»



biare per migliorare ma l'offerta non è di buon livello qualitativo. Le abitazioni del centro, nonostante abbiano registrato un «ritorno» di domanda, nel '98 hanno accusato difficoltà sul piano dell'offerta. Inoltre anche i prezzi sono considerati un pochino alti, anche se hanno conosciuto un ribasso notevole negli ultimi anni».

Quanto al metroquadrato?

«In generale, un appartamento nuovo o ristrutturato nelle grandi città ha un prezzo medio che varia tra i 3 e i 4 milioni al metroquadrato nelle zone semicentrali. Anche 4 e mezzo. Parlo di immobili di un certo prestigio».

Ma allora il costruttore ha un bel margine di guadagno.

«Il costruttore oggi, se fabbrica ex novo, opera fuori città dove l'incidenza dell'area è piuttosto alta, per Milano anche il 30 per cento del costo finale. Se vuole garantirsi un buon margine, deve mantenere i prezzi oltre i 3 milioni al metroquadrato, ma in tal caso deve fare i conti con la concorrenza».

E chi è l'acquirente-tipo? Si sta realizzando il sogno di Romano Prodi che voleva aiutare le giovani coppie di sposi con il mutuo al 5 per cento?

«Sono lo zoccolo duro della domanda di prima casa. Ma in verità, considerato il costo della vita, evitata la capacità di solito modesta del loro reddito, i due giovani sposi accendono il mutuo se alle spalle hanno una famiglia che li sostiene. Partendo da zero, è più difficile. Tuttavia alcune banche, soprattutto estere, iniziano a proporre mutui anche trentennali, proprio mirati sui giovani che posso-

no ottenere finanziamenti anche di 200 o 300 milioni».

Il trend positivo è confermato. E le vostre previsioni a media e lunga scadenza?

«Le previsioni io le raccolgo dai responsabili Gabetti delle varie città. Tutti parlano di stabilità. Dopo tanti anni di crisi di domanda e di prezzi, ora sono soddisfatti della positiva chiusura del '98 ma preferiscono non sbilanciarsi su troppi facili entusiasmi. E poi, soprattutto a causa delle previsioni macroeconomiche che non inducono all'ottimismo, puntano su una fase di stabilità dei valori e quindi di un andamento tranquillo della domanda».

Dunque, trasferito al futuro dell'economia, questo giudizio cosa indica?

«Diciamo cauta, ma con la consapevolezza di essere usciti dal ciclo negativo. Quindi una cauta tinta di rosa».

In attesa di un boom dei restauri

■ In Italia si fa poca manutenzione, anche se una consistente quota di edifici, costruiti nel dopoguerra, avrebbe proprio bisogno di una sistemata. È uno dei dati emersi da uno studio dell'Istituto di ricerca del settore costruzioni Cresme. Secondo il Cresme proprio il settore delle manutenzioni potrebbe ridare fiato all'edilizia. In Italia il 60%-80% delle case è di proprietà delle famiglie. Mentre nel resto d'Europa oltre il 50% degli edifici appartiene a grandi gruppi, banche, assicurazioni e multinazionali. Il mercato della manutenzione però in Europa ha avuto nel '97 un giro d'affari di 635 mila miliardi. Solo 90 mila miliardi sono stati però investiti in Italia

