



Foto di Antonio Totaro

Carlotta Angeloni

Hamed, 40 anni, viene dal Marocco. I genitori, contadini, si trasferiscono in città: poi l'Università, matematica, le proteste, gli scioperi. «Il nostro è un paese a libertà limitata», dice. Così decide di partire: prima Francia, poi l'Italia. Cameriere a Genova, a Milano, poi finalmente il posto fisso a Bergamo, in un'azienda di fibre chimiche. «Dopo un periodo di formazione; è un lavoro che ho imparato ad amare» aggiunge. Con lui la compagna italiana, originaria di Bergamo, e un bambino, Matteo, nato tre anni fa. È per lui che decidono di comprare una casa. «A Curno, sa, il paese di Di Pietro. Perché in centro i prezzi arrivano anche fino a tre milioni al mq». La casa è una buona occasione, 90 mq, non lontano dal posto di lavoro. E con molto verde intorno, campagna quasi, ma da ristrutturare. «Avrei fatto io il lavoro, un po' per volta - dice Hamed. Dopo 12 anni in Italia, finalmente una casa di proprietà. Ma il prezzo è alto, 150 milioni, per uno stipendio di due milioni. «Mia moglie lavora saltuariamente, sondaggi, promozioni, bada soprattutto al bambino». Così inizia la trafila. La Banca gli offre solo il 60% circa della spesa, restituibile in 15 anni, ad un tasso del 7%.

«Era improponibile per me. Non potevo pagare una rata che arrivasse al milione. E poi come avrei fatto con il resto della cifra?» Lo soccorre l'agente immobiliare. «Mi suggerì di rivolgermi ad una finanziaria, mi diede dei nomi» ricorda Hamed. La pubblicità della Finanziaria è sui giornali, collegata ad una Banca famosa al Nord; il massimo dell'affidabilità. Quando Hamed entra l'atmosfera è cordiale, diversa dalla Banca: il promotore cinquantenne accetta subito le sue condizioni. Circa 700mila lire al mese per trent'anni, ad un tasso variabile del 4,40%. «Parlavo di Euribor, il parametro europeo, io sapevo che non sarebbe aumentato più di un punto, un punto e mezzo». Dice Hamed. Sul primo pezzo di carta firmato, una specie di scrittura privata su cui lui fa affidamento, c'è il costo della rata, 690 mila lire, e il periodo, trent'anni. Il sogno si avvera.

«Il giorno del rogito eravamo dieci persone, e il notaio della Banca leggeva alla velocità della luce». Ricorda. Presenti: il promotore, un tecnico della Banca, l'agente immobiliare, il notaio. Poi Hamed con moglie e figlio, e la famiglia venditrice, sei persone cui ognuna toccava una parte della cifra. «Eravamo frastornati ma felici». Ma le vere sorprese arrivano dopo tre mesi. «Credevo ci fosse uno sbaglio. Mi arrivò una rata di più di un milione». Così Hamed torna alla finanziaria. «Mi risposero che il tasso del 4%

Hamed, marocchino aveva ottenuto un prestito al 4%. Dopo quattro mesi la sua rata è stata raddoppiata

valeva solo per i primi tre mesi. Poi si uniformava a quelli italiani correnti, che erano dell'8%. Era in una clausola del rogito, che io scioc-

camente non avevo letto: mi ero fidato». Ad Hamed rimane in mente il foglio iniziale che non ha alcun valore effettivo, e le parole del

promotore. «Mi disse che in fondo mi avevano fatto un favore, ma se avessi saputo non avrei mai accettato». E ora? «Farò causa, mia moglie tornerà a lavorare. Comunque, dovrò continuare a pagare».

È bella S'Agnese, una periferia curata non come quella delle grandi città. «A Modena ne hanno costruiti altri, di quartieri ad edilizia popolare, ma questo rimane fra i più belli» dice Giorgio, 48 anni, da 25 operaio di terzo livello in un'azienda produttrice di macchine agricole e industriali. È originario di Verona, ma qui ha trovato lavoro, si è sposato, ha tirato su un figlio di 15 anni. «Ricordo ancora la prima casa: 17 mq da dividere con mia moglie, vicino la stazione: ora è una zona malfamata». Ai tempi pagavano circa 500 mila lire, la metà del suo stipendio. «Dopo qualche anno ci siamo trasferiti, sempre in affitto, a pochi chilometri da qui». La casa è una reggia in confronto, 90 mq per più di un milione d'affitto. «Ma gli stipendi iniziavano ad alzarsi, mia moglie a lavorare in un Ente, in due riuscivano a portare a casa due

milioni e mezzo». Poi però arriva lo sfratto. «Ci dispiacque moltissimo, li era nato Matteo». Aggiunge Giorgio, ma intanto si erano costituite le cooperative per l'edilizia popolare agevolata. «Il comune cedeva il diritto di superficie, senza vendere il terreno, e i mutui erano agevolati perché al 50% pagava la regione. C'era una graduatoria, per anzianità, bisogni. Allora i tassi correnti erano del 14,15%, ma diviso con la regione, in 15 anni, ce l'abbiamo fatta». Spiega. I primi anni 90 erano i tempi della corsa ai mutui in ECU, nel forsennato tentativo di abbattere i tassi, o ci si rifugiava in valute improbabili, come lo yen, provenienti da mercati incontrollabili. «La casa è di 112 mq, compreso solaio e posto macchina, e costava 127 milioni. Certo, non possiamo rivendere a chiunque, o a prezzo di mercato». Ma i criteri di costruzione sono razionali, muri con l'intercapedine per evitare eccessivi sbalzi di temperatura, spazi verdi attrezzati, una piccola oasi di cui gli abitanti vanno orgogliosi. «Gradualmente sta diminuendo il contributo della regione, ora noi paghiamo 9 milioni l'anno e loro

Sette regole indispensabili per non avere brutte sorprese

Ecco il vademecum fornito dalla Federconsumatori per non sbagliare nella scelta del mutuo.

Chiarezza del Contratto

Avere preventivamente il contratto e, se poco comprensibile, rivolgersi alle associazioni di consumatori o al notaio. Il cui costo può essere utilizzato al meglio per avere tutta la consulenza necessaria.

Il tasso

Valutare le differenze economiche a lungo periodo fra tasso d'ingresso e tasso a regime, tasso fisso e tasso indicizzato, più spese aggiuntive.

Spese accessorie

Informarsi preventivamente su spese di perizia, di istruttoria e di assicurazione, più o meno imposta, e anche delle spese notarili.

La penale per estinzione anticipata

Assicurarsi che non superiori il 2% del valore dell'immobile e che renda possibile vendere la casa, o trasferire il mutuo all'acquirente.

I tempi di Istruttoria

Non devono superare i sessanta giorni.

Il tasso di mora

Informarsi preventivamente sull'entità per evitare effetti a catena.

E attenzione...

A eventuali rinegoziazioni, clausole vessatorie, percentuali a non meglio identificati mediatori finanziari.

Compro casa e mi rovino con il mutuo

Rate che aumentano, tassi che oscillano di dieci punti. Tre storie sul filo della truffa



L'intervista
Luigi Fausti

ROMA Il dott. Luigi Fausti, notaio, relatore degli "Studi in tema di Mutui ipotecari", voluto dal Consiglio Nazionale del Notariato.

E' così difficile stipulare dei mutui ipotecari in tutta sicurezza?

È addirittura l'Europa che lo auspica: con una Raccomandazione della Commissione Europea del 1 marzo 2001 sulla formazione di un Codice deontologico sull'informazione precontrattuale da fornire ai consumatori da parte degli Istituti di Credito, e poi con una Risoluzione del Parlamento Europeo, del 4 ottobre 2001, di più ampio respiro politico. Que-

sto perché sia chiara l'importanza di questo problema per l'Europa unita. A livello politico, per una maggiore omogeneizzazione del mercato, ma anche economico, per evitare un eccessivo indebitamento dei consumatori, e sociale, per poter permettere per esempio l'acquisto con lo stesso contratto in tutti i paesi.

E in Italia?

Sappiamo tutti quale importanza ha la casa nella vita dei cittadini italiani. L'incremento dei mutui ipotecari avverrà anche per la dismissione delle case degli Enti Pubblici. Un primo approccio è la legge 1469 del '96 del codice

L'opinione del notaio: «Sono molti gli abusi, dalla penale per l'estinzione alla mora»

Fate attenzione alle clausole

civile, in tema dei "contratti del consumatore", ma soprattutto il protocollo di intesa tra ABI e associazioni dei consumatori, stipulato nel giugno 2000, a cui ci si può rifare.

Quali sono gli abusi più frequenti?

Dal punto di vista economico: per esempio le clausole abusive che modificano unilateralmente il contratto, l'incertezza sulla valutazione degli interessi di mora, o della penale su anticipata estinzione, a volte calcolati con formule matematiche impossibili. Ma anche poco trasparente appare lo "sconto" su un determinato tasso

già fissato.

E dal punto di vista normativo?

Per esempio il fatto che sulle controversie decida il foro della sede della banca, o clausole che abilitano la banca a risolvere il contratto se avviene il mancato rispetto di obblighi non significativi.

Come ci si può difendere?

Rivolgendosi, per esempio, alle Banche che adottano il Codice deontologico, con un prospetto di contratto unico, concordato con le associazioni di consumatori e rivolgendosi a queste o alle Banche per averlo. E chiedendo

"preventivamente" consiglio al notaio, su banche, mutui, contratti: un consiglio il cui costo può essere nullo o irrisorio, ma fondamentale. Conviene sempre scegliere il proprio notaio per stipulare l'atto, i costi sono uguali. Il nostro è un ruolo di mediazione, non solo di registrazione delle firme, e se consultati a pochi giorni dalla stipula, non possiamo più fare niente. In un mercato globale così complicato, non ci si può più avvicinare all'acquisto di una casa con ingenuità. E ricordare sempre che la causa con un avvocato costerebbe molto di più.

c.a.

prenditori, in una regione difficile come la Sicilia. «Tutto è iniziato con una sofferenza della Banca in cui avevo un grosso fido, e nemmeno richiesto. Erano i primi anni 90, iniziava mani pulite, e il mio Istituto di Credito, forse il più importante in Sicilia, si rese conto che non sarebbe più riuscito a recuperare i soldi che aveva dato a determinati personaggi per oscure operazioni. Così, da un momento all'altro, aumentò a "top rate", il massimo tasso possibile, gli interessi sul mio scoperto e di altri, potenzialmente solubili». Un balzo di 13 punti, non c'era ancora la legge antiusura, un debito che si ripercuoteva a valanga sulle sue attività. «Avevo accesso due mutui ipotecari su due cantieri, pagavo interessi a perdere sul prefinanziamento. Avevo fatto dei preliminari di vendita, ma non riuscivo a chiudere con un atto pubblico, un rogito. A causa dei debiti». E poi? «Io, al contrario di altri che ne sono usciti rovinati, ho dato come garanzia un patrimonio immobiliare di generazioni. Ho fatto causa alla Banca, ho negoziato il debito. Ma la mia attività ne è uscita compromessa». Aggiunge. «I Consigli di Amministrazione delle Banche hanno dei referenti precisi. Dovevano scendere gli Istituti di credito Europei, non si sono visti». È possibile fare impresa al Sud? «Ci dicono di fare marketing territoriale, ma qui non ci sono infrastrutture, non c'è legalità, non c'è formazione: ce li dobbiamo inventare. I miei colleghi del Nord trasferiscono le loro attività in Romania, piuttosto che al Sud, come dargli torto se qui il costo del denaro è 100% di più che al settentrione».

L'ingegnere ha la voce roca, forte, qualche volta anche arrabbiata. Ha rischiato di finire gambe all'aria, lui e tutta la sua famiglia di generazioni di im-

Giorgio, di Modena aveva comprato casa con l'aiuto della Regione. Tasso agevolato, ma ora è al 14%

Luigi Galella

lotte di classe

Sport estremi o corse in auto. La vita come una fiche sul tavolo della roulette

I ragazzi e la morte, una sfida ad occhi chiusi

ROMA Nell'aula insegnanti, dalla finestra aperta, vedo gravare il cielo denso e grigio sui tetti delle case, come appeso a malapena a un qualche sostegno, che prima o poi cederà, e lo rovescerà al suolo.

Un'ora di nulla. Passeggio per il cortile, un gatto sbatte contro un muro e poi ci cammina a fianco, come se non avesse altro modo per orientarsi. Inciampa, cade, di nuovo si vede perso, gira intorno a se stesso, fa due passi avanti, vorrebbe correre, ma dove?

Attraverso un cancello di ferro, che quando tira vento, come oggi, vento caldo di scirocco, emette prima un cigolio macabro e poi si schianta rumorosamente contro il battente. Lo percorso diagonalmente per raggiungere la mia quarta, e incrocio lo sguardo dei ragazzi delle varie aule, i cui vetri

si affacciano sul cortile interno. Hanno l'aria di animali in cattività, e mi guardano lanciandomi un docile richiamo, un appello flebile, come se, prossimi a una mattanza, implorassero d'essere risparmiati. Un occhio all'insegnante in classe e un altro che si getta fuori, a cercare un impossibile scampo. Il cancello cigola: slam! D'improvviso li vedo agitarsi, si alzano dal posto, indicano qualcosa verso di me, c'è uno che mi fa segno con il dito. "E lì, è lì". I colleghi non riescono a trattenerli, ed eccoli fuori, che mi accerchiano. "Professore, il gatto, il gatto cieco!"

E' la loro attrazione. Lo vedono ogni tanto comparire, che procede a zigzag, sbattendo qui e là, trascinandosi il corpo che si è fatto estraneo, come ciò che lo circonda. Il panico lo fa slanciare avanti verso una direzione qualsiasi, nel vuoto, il terrore lo immobilizza: intorno a sé il mondo è colorato di suoni, di grida. I ragazzi fanno il tifo, non si sa se per vederlo vivere o morire. Se per assaporare attraverso di lui il piacere della vita, fattasi difficile, quasi impossibile; o gustare crudelmente l'agonia di una morte fuori di sé. Esorcizzata. Respinta lontano, in una creatura inerme, verso la quale i vincoli mo-

rali sono più labili.

Intanto il gatto miracolosamente è salito su di un albero e si è fermato tra i rami, più sicuro sospeso in aria che sulla terra malfamata, piena di amici che lo incitano a gettarsi. Amici dai quali stare alla larga.

In classe in quarta Fabrizio osserva qualcosa sulla tragica morte dei due ragazzi, dal ponte delle Marmore, quello de "L'ultimo bacio", ma soprattutto, per loro, quello dove avrebbero dovuto recarsi tra qualche giorno, accompagnati da un insegnante. Me ne avevano parlato di recente. "Si ricorda?"

Certo che mi ricordo. Aveva-

mo discusso del jumping. Avevo osservato che se lo chiamano estremo, questo sport, evidentemente sono più alti i rischi.

"Ma è bello, emozionante, e poi è sicuro!", mi tranquillizza ancora Roberto, che mi osserva incredulo, come se non riuscisse a capire la natura dei miei dubbi, testimonianza di un mondo remoto, fatto di noiose raccomandazioni, di una prudenza fuori dal tempo.

"Sicuro, purtroppo, non sempre".

"Ma quella è stata una fatalità".

E Luca, con sufficienza: "Si può morire anche scivolando sotto

la doccia".

C'è qualcosa tra i ragazzi, talvolta, nei loro discorsi leggeri e irrispondevoli, che declassa la vita alla stregua di un gioco, un travestimento. Una fiche da gettare sul tavolo della roulette. Ciò che conta è il piacere: l'emozione, il brivido.

Mi secca sentir dire che "si muore quando bisogna morire". E' un atteggiamento che considero arrogante: spiego che se in Italia tutti i ragazzi sui motorini indossassero il casco, sempre, si salverebbero almeno cinquecento persone all'anno. Solo se si avesse l'umiltà di considerarsi un numero: uno fra i tanti.

In tre o quattro alzano la mano. Tra questi Valentina: "Non è colpa nostra. A quattordici anni non si conosce il codice della strada, si è troppo piccoli, immaturi". "Quindi, bisognerebbe proibire il motorino ai quattordicenni?"

"No, ma perlomeno prendere una patente, per diventare più responsabili".

Ma David non è d'accordo. "Dipende quello che vuoi farci, della patente". Quando l'ha presa, confessa, era tutto emozionata, e con la macchina del padre, senza dirglielo, si è lanciata a centonovanta all'ora sull'autostrada. "Lo sapevo che era una stupidaggine, ma mi andava di farlo, era più forte di me".

Andava verso il mondo a occhi chiusi, con il vuoto sotto di sé. Ciecamente, credeva di vedere. Come se l'unico modo per sentire la vita, più forte, fosse quello di scorgere, sfiorare la morte.