

Casa 24 PLUS

Abitare, comprare, arredare, vivere e investire nel mattone

Retail
I centri commerciali
ripartiranno dal 2015

PAOLA DEZZA PAG. 33



Mercato
A Sassari domanda
in salita per il centro

CRISTINA GIUA PAG. 33



Focus Saie
Riuso e infrastrutture
al centro dell'edilizia

NATASCIA RONCHETTI PAG. 34-35



MUTUI

La surroga è più conveniente

Tassi «dedicati» in calo
e stipule in aumento
del 28%. Ma attenzione
a valutare durata
e importo residuo

di Vito Lops

● Nei primi otto mesi del 2014 il mercato dei mutui è cresciuto del 28% (dati Abi). Ma il numero delle compravendite è languo (secondo l'Agenzia del Territorio sono cresciute appena dell'1,4% nella prima metà dell'anno). Incrociando questi dati si capisce agevolmente che la percentuale a doppia cifra dei mutui trova ragioni d'essere grazie alle surroge, ovvero di quei mutui concessi a clienti che già ne avevano uno con un'altra banca e che decidono di spostarlo presso un altro istituto che applica condizioni più favorevoli.

Il mercato, insomma, sta crescendo non tanto per effetto di nuove operazioni di mutuo per acquisto casa ma per effetto di nuove operazioni di ottimizzazione dei costi di vecchi contratti. La surroga da fine 2013 è tornata infatti alla ribalta: nel terzo trimestre 2013 spiegava circa il 10% delle richieste di mutuo, mentre nel terzo trimestre 2014 (dato pre-consuntivo) spiega circa il 23% delle richieste. Questo grazie a un doppio fattore: da una parte gli indici di riferimento Irs (per i mutui a tasso fisso) ed Euribor (per i mutui a tasso variabile) hanno raggiunto i minimi storici di sempre, dall'altra le banche hanno iniziato a perseguire una nuova strategia commerciale che mira a promuovere in particolare il prodotto surroga, azzeccando al ridosso del minimo la differenza di spread offerti sui mutui di acquisto di mutui di surroga.

«Nella prima metà del 2013 infatti, in momenti in cui il costo della liquidità e l'incertezza economica e finanziaria erano elevati, i mutui con finalità surroga presentavano uno spread nel migliore dei casi superiori ai 70 punti base rispetto agli omologhi mutui con finalità acquisto casa - spiega Stefano Rossini, ad di MutuiSupermarket.it - . Oggi questo differenziale è stato eliminato da molte banche, con differenze massime di spread di l'ordine dei 10-20 punti base. Contemporaneamente molte banche hanno cominciato a spingere, con iniziative di marketing ead hoc, la propria offerta di mutui con finalità surroga. Questi mutui infatti offrono alla banca l'opportunità di acquisire clientela di elevata qualità con un profilo di rischio inferiore alle medie, poiché il nuovo mutuatario presenta nella tota-

lità dei casi una storia di corretto rimborso di un finanziamento in corso di ammortamento che presentava un pagamento mensile di importo superiore rispetto alla nuova rata del mutuo di surroga».

Quindi, tecnicamente, se c'è un momento favorevole per surrogare potrebbe essere proprio in questi ultimi mesi dell'anno, dato che molti istituti hanno interesse ad utilizzare il plafond messo a budget a inizio anno per i mutui e, di fronte a un mercato immobiliare assottito, lo stanno facendo attraverso la surroga, andando quindi a caccia di clienti delusi, pronti a spostare il mutuo verso un altro istituto o a ridurre i interessi e rata da pagare.

Ma conviene surrogare? Non a tutti. «Oggi si presenta particolarmente vantaggioso solo se l'importo del nuovo mutuo di surroga non supera il 50-60% del valore dell'immobile offerto in garanzia all'operazione di surroga», spiega ancora Rossini. Perché è così come per i nuovi mutui anche per i mutui di surroga le banche tendono ad applicare spread differenti in base al livello di rischio del cliente. Livello di rischio che oggi si misura non tanto con buste e paghe e redditi importanti, ma quanto sul loan to value (ovvero sulla percentuale del valore del mutuo in relazione al valore dell'immobile). Più è basso il loan to value più è basso lo spread, questa è la regola generale. A parità di spread, lo spread può ballare anche oltre i 50 punti base. Ad esempio, Credem, per chi chiede un mutuo di surroga con loan to value inferiore al 50% applica uno spread dell'1,99%, spread che sale al 3,65% se il loan to value si spinge nella fascia 50-95%. Intesa Sanpaolo passa dal 2% al 3,15% e così via.

Ci sono poi istituti che non utilizzano la politica del «pricing differenziato» ma del «prezzo flat», ovvero attuano lo stesso spread indipendente dal loan to value. Ma in questi casi (fra cui Chebanca, Cariparma, Ing direct) gli spread sono più alti rispetto alle offerte più aggressive per chi ha bisogno di surroga e un importo più basso (loan to value intorno al 50%), e investimenti di più basse per chi invece è «messo meno bene», cioè si presenta all'opzione surroga ancora con alto importo da restituire. E su questo, va detto, che la crisi degli ultimi anni ci ha messo lo zampino. Laddove la valutazione immobiliare era colpita più duramente (in particolare nelle piccole città o nelle periferie delle grandi città) la diminuzione del valore della casa ha alzato il valore del mutuo chiesto (prima della crisi) rispetto al (nuovo e più basso) valore dell'immobile. Di conseguenza, quando ci si presenta nella nuova banca per surrogare si può scoprire che, nonostante si stiano già versate diverse rate del mutuo, il loan to value è nel frattempo peggiorato, o si è mosso di poco.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

@vitolops

Cinque «mosse» per non sbagliare



PROVARE A RINEGOZIARE CON LA PROPRIA BANCA

Chi si è delusi dal proprio mutuo c'è una strada iniziale obbligata da percorrere prima di tentare l'opzione della surroga. Dopo aver verificato che le nuove offerte di mutui sono più vantaggiose rispetto al mutuo che si sta pagando (stipulato a vecchie condizioni di mercato) la prima mossa da fare è andare presso il proprio istituto e chiedere una rinegoziazione del contratto sulla base di condizioni più favorevoli. La banca non è obbligata a rinegoziare il contratto main molti casi viene in contro alla proposta perché l'alternativa potrebbe essere quella di perdere il cliente.



CAMBIARE SOLO DURATA E TASSO NON L'IMPORTO

Chi ha intenzione di cambiare le condizioni del vecchio mutuo ma allo stesso tempo intende chiedere un finanziamento aggiuntivo (ad esempio passano da un debito residuo di mutuo di 100mila euro a uno di 120mila euro per sostenere spese sopraggiunte) non può tentare l'opzione della surroga che è gratuita e non comporta costi notevoli. La surroga consente infatti solo di cambiare tasso e durata del mutuo ma non l'importo residuo. Se si modifica l'importo bisogna cambiare anche l'ipoteca con il necessario intervento (e relativi costi) del notaio.



RICORDARSI CHE SPREAD E VALORI CAMBIANO

Quando si guardano le offerte di mutui di surroga bisognerebbe aver chiaro il nuovo valore dell'immobile su cui si sta pagando il mutuo. Perché molte banche applicano spread sui mutui di surroga differenti in relazione al valore del nuovo mutuo rispetto al valore dell'immobile (loan to value). Nel corso del tempo il loan to value cambia perché le valutazioni degli immobili sono variabili. Negli ultimi anni in Italia sono scese del 15-20%. Più alto il nuovo loan to value più caro è lo spread applicato sul mutuo di surroga. Di conseguenza, non sempre potrebbe convenire.



VALUTARE E SOSPESSE ACCORDARE LA DURATA

Spesso i mutuatari che surrogano il mutuo non fanno attenzione a quante rate ancora mancano prima di estinguere il mutuo e subiscono un arrotondamento per eccesso della durata residua, vanificando in parte gli effetti del risparmio della surroga. Ad esempio, in caso di durata residua di 18 anni, non conviene a livello finanziario arrotondare il nuovo mutuo di surroga a 20 anni perché a quel punto si dovranno pagare altri due anni in più di rate e interessi. Al contrario, sarebbe buona regola, verificare con la banca la sostenibilità della nuova rata a fronte di una durata residua inferiore.



RAPPORTI INVARIATI CON LA PROPRIA BANCA

In alcuni casi si evita la surroga (e quindi si rinuncia a un potenziale forte risparmio sulle rate del mutuo) perché si teme che l'operazione vada ad intoccare altri contratti (investimenti, polizze, ecc.) stipulati con la banca presso la banca che ha erogato il mutuo. Con la surroga la nuova banca eredita solo il mutuo dalla vecchia banca (applicando nuove condizioni) a costo gratuito per il mutuatario (non sono previsti atti notarili perché non viene modificato l'importo residuo e quindi non è necessaria una nuova ipoteca) e non altera operazioni in conto corrente.

IL NODO PERIZIE

La valutazione della casa pesa sul costo del cambio

● In Italia molti proprietari immobiliari non hanno le idee chiare su quanto valga il proprio immobile. Spesso sono fermi al prezzo di acquisto e, durante le fasi di crisi, solo in pochi chiedono una valutazione commerciale attraverso una nuova perizia. Osservando i dati di principali bollettini immobiliari pubblicati sul mercato - prendendo a riferimento anche i dati di Crit Valutazione Immobili - si estrapola come il prezzo degli immobili residenziali nel arco temporale 2011-2014 si sia ridotto di un percentuale compresa fra il 15 e il 20% rispetto al valore iniziale. Per contro, chi ha sottoscritto un mutuo per acquisto casa nell'anno 2011, ad oggi ha rimborsato, se la durata iniziale

del mutuo era 20 anni, circa un 15% del capitale, se la durata iniziale del mutuo era 30 anni, circa un 6% del capitale. Quindi necessariamente, il rapporto fra il nuovo mutuo di surroga e il valore del mutuo è salito rispetto al momento della sottoscrizione del mutuo iniziale e questo riduce come detto la convenienza alla surroga del proprio mutuo. Un esempio: chi ha acquistato una casa a 200mila euro nel 2011, oggi ha potenzialmente in mano un immobile con valore di mercato compreso fra i 160 a 170mila euro. Se il mutuo iniziale era a 30 anni per 120mila euro, oggi il capitale residuo da rimborsare è di circa 130mila. Il rapporto fra mutuo e valore della casa passa dal

70% (120mila di mutuo su 200mila di valore casa) a circa l'80% (130mila di mutuo su 160mila di valore casa). Un nuovo mutuo che presenta un rapporto dell'80% fra l'importo e valore della casa è chiaramente un mutuo più rischioso per la banca rispetto ad un mutuo che presenta un rapporto del 70%, quindi la banca richiederà uno spread più elevato per il nuovo mutuo di surroga. In questo senso, il valore dell'immobile diventa un valore «variabile» da seguire nel tempo, proprio come se fosse un titolo mobiliare, che può incidere sulla convenienza o meno di un processo di surroga del proprio mutuo. La surroga si presenta dunque oggi come molto vantaggiosa solo se inizialmente è stato contratto un mutuo che andava a finanziare una porzione di base del valore di acquisto dell'immobile o se l'immobile oggetto di garanzia non ha subito un deprezzamento importante nel corso degli ultimi anni per effetto della crisi del mercato immobiliare. - V. L.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ONLINE
www.casa24plus.it



Il Quotidiano della Casa e del Territorio
Sul Quotidiano della Casa e del Territorio (strumento digitale riservato agli abbonati del Sole 24 Ore) aggiornamenti sull'immobiliare e l'edilizia. Tra le 12 sezioni notizie su mutui, mercato, real estate, fisco, condominio, design, appalti.

I MUTUI DELLA SETTIMANA

Profilo	
Professione	Impiegato
Età	35 anni
Durata mutuo	25 anni
Importo mutuo	100.000 euro
Valore immobile	200.000 euro

TASSO VARIABILE (%)

Migliore	Medio
HELLO BANK	

2,01 2,21

Rata mese

€644 €653

TASSO FISSO (%)

Migliore	Medio
GRUPPO BANCO POPOLARE	

3,43 3,77

Rata mese

€711 €728

Fonte: MutuiOnline

Redazione Casa24 Plus
casa24plus@isole24ore.it

DIRETTORE RESPONSABILE:
Roberto Napolitano

VICEDIRETTORE:
Edoardo Di Biasi (vicario),
Alberto Orioni,
Salvatore Padula,
Alessandro Pitarresi,
Fabrizio Forquet (traduzione romana)

SUPPLEMENTO A CURA DI:
Giovanni Uggieri (vicecaporedattore)

IN REDAZIONE:
Paola Dezza (vicecaporedattore),
Emiliano Sgarbato,
Evelina Marchetti (invitato)

PROGETTO GRAFICO:
Adriano Attus,
Laura Cattaneo,
Guido Minicciotti,
Francesco Marracci