

# Mutui, la portabilità dopo il taglio delle penali

Un'altra sforbiciata in settimana ai costi della portabilità dei mutui la dà la procedura indicata dall'articolo 8 della legge 40 del 2007 del decreto Bersani per aumentare la concorrenza tra banche. L'Abi nella riunione di mercoledì 21 novembre ha affrontato la delicata questione, soprattutto in riferimento alle penali d'estinzione anticipata, dovute secondo le banche (così come nella procedura di sostituzione, cioè di totale cambiamento della tipologia di finanziamento, anche nell'importo), e invece contestate da cittadini e associazioni dei consumatori. Risultato: al termine della riunione l'Abi, pur ribadendo di non poter imporre nulla alle singole banche in quanto i costi fanno parte delle tematiche concorrenziali, ha deciso di tenere conto delle esigenze dei consumatori tramite la formula della raccomandazione. L'Abi ha perciò concluso l'incontro suggerendo agli associati che i costi siano assunti dalla banca subentrante, incluse appunto le eventuali penali legate all'estinzione anticipata dei mutui. Soddisfatte anche le associazioni dei consumatori che anzi ribadiscono come sia giusto che una banca che vuole guadagnare clienti offra la portabilità a costo zero accollandosi tutti gli oneri per l'accensione del nuovo mutuo. Ciò non toglie però che, anche se quella dell'Abi è una decisione ufficiale, la strada alla portabilità

## QUANTO SI RISPARMIA SE SI RIDUCE LO SPREAD

Esempio di rata annuale su un mutuo residuo di 200.000 euro impostato su Euribor 3m/360 (4,603%)

Durata residua	Spread applicati e rata annua in euro							
	2%	1,8%	1,6%	1,4%	1,2%	1%	0,8%	0,6%
• 5 anni	47.075	46.850	46.626	46.402	46.179	45.957	45.735	45.515
• 10 anni	27.377	27.133	26.890	26.649	26.408	26.169	25.931	25.695
• 15 anni	21.043	20.779	20.517	20.256	19.998	19.741	19.487	19.234
• 20 anni	18.040	17.757	17.477	17.198	16.923	16.649	16.378	16.109
• 25 anni	16.360	16.060	15.762	15.468	15.176	14.886	14.599	14.315
• 30 anni	15.333	15.017	14.704	14.394	14.087	13.782	13.481	13.183

Fonte: Progefit

## QUANTO COSTA SPOSTARE IL MUTUO

Ipotesi relativa a un prestito di 100 mila euro

### ◆ LA PORTABILITÀ

- ◆ Costo notarile dell'atto di surrogazione: 600-800 euro
- ◆ Penale di estinzione anticipata: l'Abi raccomanda che venga pagata dalla nuova banca

### ◆ LA ROTTAMAZIONE

- ◆ Spese notarili accensione nuovo mutuo: 1.700 euro per la prima casa
- ◆ Penale di estinzione anticipata:
  - Da zero a 0,5% per i mutui a tasso variabile
  - Da zero a 0,5% per i mutui a tasso fisso stipulati prima del 2001
  - Da zero a 1,9% per i mutui a tasso fisso stipulati dopo il 2001

non è detto sia sempre praticabile. Nonostante tutto infatti alcuni costi restano, per esempio quelli notarili, di cui occorre tenere conto anche se ormai dimezzati rispetto al passato in virtù della recentissima decisione del Notariato di unificare gli atti necessari in un'unica operazione. Come mostra la tabella in pagina, la portabilità conviene perché rispetto agli anni passati è dimi-

nuito il guadagno percepito dalla banca (spread) applicato al tasso di riferimento. Se infatti la media era intorno all'1,5% (ma non erano rari spread superiori) oggi si riesce a scendere sotto l'1%, differenza che si traduce nel risparmio di un migliaio di euro all'anno a fronte di un mutuo di 200 mila euro, per tutti gli anni mancanti alla scadenza. E bene dunque che il divario tra vecchio e nuovo

spread sia di almeno 50-60 centesimi, che i costi siano minimi e gli anni residui molti, altrimenti l'operazione non conviene. La buona notizia è che la portabilità aumenta la concorrenza tra banche, e che quindi, a fronte di una proposta scritta da parte di un istituto concorrente, la propria banca venga a più miti consigli e rinegozi il mutuo in essere. Senza costi. Per contro, sicuramente portabilità e sostituzione non sono la panacea per chi non ce la fa più a pagare il mutuo: in quel caso l'unica ad aiutare ad alleggerire la rata (ma allungando la scadenza) sarà probabilmente la propria banca, così da evitare di ritrovarsi con un credito in sofferenza. È ben difficile che i concorrenti siano interessati a offrire condizioni competitive e pagare penali per aggiudicarsi un cliente già in difficoltà. (riproduzione riservata)

Teresa Campo