

MUTUI SUBPRIME, OVVERO I PREDATORI DELLA CASA PERDUTA.....

La recente crisi dei mercati finanziari, innescata dallo scoppio della bolla speculativa statunitense dei mutui "subprime", offre lo spunto per esaminare come venga disciplinata la concessione del credito nei due principali ordinamenti giuridici a livello globale, *Common law* e *Civil law* rispettivamente in uso nei Paesi anglofoni e nell'Europa continentale. Tale vicenda pone altresì in risalto quale valore abbia, nel nostro ordinamento, il ruolo del notaio come tutore, consulente e garante del cittadino consumatore.

Il termine "subprime" individua, negli Stati Uniti, i mutui ipotecari concessi a soggetti difficilmente in grado di restituirli, e quindi ad elevato rischio di insolvenza. Tale pratica lucrativa, conosciuta come *predatory lending*, è nata e prosperata nel sistema finanziario angloamericano con lo smantellamento del tradizionale sistema ipotecario a seguito della deregolamentazione ed all'introduzione, negli ultimi anni, di "innovazioni" finanziarie.

Predatory lending, ovvero un "prestito predatorio" concesso per l'acquisto di un immobile in cui il mutuatario non si rende conto di firmare un documento zeppo di clausole sfavorevoli, mentre il mutuante, segretamente, spera che il mutuatario divenga inadempiente per potergli carpire causa insolvenza l'abitazione appena acquistata. Inizialmente il mutuatario, grazie al basso costo del denaro (prestito a tasso variabile) ed al fatto che le prime rate comportano la restituzione solo degli interessi e non del capitale, riesce a far fronte agli impegni; nel frattempo questi contratti di mutuo vengono "cartolarizzati", cioè confezionati in prodotti finanziari per essere venduti a fondi speculativi ma che sono stati acquistati anche da fondi comuni e persino da fondi pensione allo scopo di diversificare i propri impieghi.

Il meccanismo "predatorio" ha funzionato egregiamente con il mercato immobiliare americano in costante crescita perché il mutuatario, divenuto insolvente a causa di rate sempre più onerose e tassi in crescita, cedeva al creditore (sia che fosse l'originario mutuante o il successivo detentore del credito cartolarizzato) un immobile che aveva conseguito un incremento di valore del 30-50%. Tuttavia il costo di un bene non può crescere all'infinito, quindi a seguito di una decisa inversione di tendenza del mercato immobiliare avvenuta a cavallo fra gli anni 2006 e 2007, il detentore ultimo del contratto di mutuo si è trovato a vendere un'abitazione con un valore molto inferiore a quello di acquisto, trasformando il forte utile in forte perdita e provocando una durissima scossa alle fondamenta dell'economia internazionale, poiché questi "derivati" si erano ormai "infilati" in uno svariato numero di prodotti finanziari, abbassandone drasticamente il valore.

Questa vicenda permette di porre a confronto i diversi sistemi di concedibilità del credito: mentre in Europa chi necessita di un mutuo deve recarsi presso un istituto bancario ed inoltrare la richiesta di finanziamento, che verrà esaudita soltanto previa verifica di determinate condizioni di solvibilità (reddito dei richiedenti, valore dell'immobile da concedere in garanzia, assicurazioni, ecc.), negli Stati Uniti è chi possiede capitali, a volte frutto di prestito, che eroga la liquidità a potenziali mutuatari, solitamente famiglie a reddito modesto appartenenti alle fasce sociali più deboli che non possono offrire garanzie (e la cui solvibilità non viene verificata). In quest'ultimo caso il mutuatario generalmente non ha la capacità di comprendere i termini del contratto che va a stipulare: questi patti hanno commissioni enormi, penali pesantissime e tassi da usura, ovvero condizioni capestro tali per cui il mutuante, per le motivazioni sopracitate, spera di ottenere l'immobile per insolvenza del creditore. Questo meccanismo è chiaramente pericoloso perché i mutui "subprime", generando insolvibilità, avviano un processo generalizzato di pignoramenti e di inadempienze, che ha come effetto l'elevato rischio di mettere in ginocchio il settore della compravendita immobiliare.

In Italia, come nella maggior parte dei paesi dell'Unione Europea, i mutui ipotecari sono riservati alla competenza notarile: il notariato in quest'ambito agisce su due diversi livelli allo scopo di svolgere al meglio le sue funzioni di garanzia e tutela del cliente, sia esso mutuatario o mutuante, nonché di sicurezza del mercato.

Il primo livello d'intervento ha come interlocutori le banche, le associazioni di consumatori e il mondo accademico: sempre più spesso, a seguito di iniziative di studio e confronto, le banche nella predisposizione dei contratti di mutuo aderiscono ai suggerimenti proposti da apposite commissioni instaurate dal Consiglio Nazionale del Notariato che operano da collettore delle istanze dei notai chiamati dai loro clienti a ricevere gli atti di finanziamento.

Il secondo livello riguarda il rapporto diretto fra il notaio ed il cliente, che normalmente è carente di cognizioni giuridiche e quindi in posizione di netta inferiorità e debolezza al cospetto della banca, la quale è invece un contraente forte in ragione della sua potenza economica e del suo ruolo di professionista dei contratti. Questa posizione di inferiorità del privato è compensata dalla consulenza notarile, tanto è vero che il potenziale mutuatario spesso, ancor prima della scelta della banca, si rivolge al notaio per consigli ed indicazioni.

Il notaio in quest'ambito può offrire chiarimenti sul significato delle espressioni usate nel contratto, sui termini tecnici, sui vantaggi e svantaggi conseguenti all'adozione delle varie formule contrattuali che le banche propongono, sui costi da sostenere, e via dicendo. Tutto ciò si aggiunge ovviamente ai compiti più tradizionalmente notarili, che sono, in sintesi, gli accertamenti preliminari alla stipula del contratto (le cosiddette "visure" ipotecarie e catastali), la relazione legale per la banca (che il notaio redige sotto la sua personale responsabilità professionale), la redazione e stipulazione dell'atto e tutti gli adempimenti successivi (registrazione fiscale, iscrizione dell'ipoteca, rilascio di copie, ecc.). Oltre a ciò il notaio offre anche la consulenza in materia tributaria, per la corretta valutazione dell'impatto fiscale dell'operazione, al fine di ottimizzare tutte le attese del cliente.

In conclusione si può affermare che, nell'ordinamento di diritto latino, il sistema di concessione del credito ai privati offre maggiori garanzie rispetto al modello angloamericano anche per merito dell'intervento fondamentale del notaio la cui funzione, in questo caso, si può definire come una "cerniera costituzionale" tra società, mercato e regole.

Dr.ssa Alessia SIBILLE
Notaio in Torino
Consulente U.P.P.I.