



RUBRICHE

- 08 ANTICORPI**
di Stefano Disegni
- 11 FATTI COMICI**
di Dario Vergassola
- 58 RASSEGNA STAMPA**
a cura di Internazionale
- 69 ETICA SPA**
di Beniamino Bonardi
- 70 MERCATI**
di Carlo Freboudze
- 83 LIBRI**
di Filippo La Porta
- 85 CINEMA**
di Callisto Cosulich
- 90 BAZAR**
**ARTE, TEATRO, MUSICA, HI-TECH,
SCIENZA, DESIGN, TELEVISIONI,
VINI, FOODSOUNDSYSTEM**
- 96 APPUNTAMENTI**
a cura di Pierpaolo De Lauro
e Paolo Tosatti

OPINIONI

- 84 TRASFORMAZIONE**
di Massimo Fagioli
- 98 CONTESTI**
di Roberto Biorcio

LA SETTIMANA

- 05 SULLA NOTIZIA**
- 06 IMMAGINI**
- 08 ANTEPRIMA**
- COPERTINA**
- 12 Convinenti & terroristi**
di Marco Romani
- 13 Il Famolo Day minuto per minuto**
di Luca Bottura
- 15 Bestiario familiare** di Marco Cappato
- 16 I forzati del matrimonio**
di Valentina Avon
- 21 Chi trova un amico trova una casa**
di Paolo Tosatti
- 22 Roccella: procreare per i diritti**
di Cecilia Tosi
- 23 Zanotti: relazioni reciproche** di c.t.
- 24 Pannella: quando l'Italia divorziò**
di Pino Di Maula

SOCIETÀ

- IL FASCIOCOMUNISTA**
- 28 Pennacchi: la guerra civile in casa**
di Daniela Dalerici
- 31 Luchetti: siamo ancora figli unici**
di Emiliano Coraretti
- 32 BIERRE Mistero Pieczenik**
di Paola Pentimella Testa
- 33 Priore: la verità degli 007 stranieri**
di d.p.
- 36 SANITÀ Un Paese con le ossa rotte**
di Franco Pietrantoni

39 INTEGRAZIONE Immobili migranti

- di Marta Mainieri
- 42 LAVORO Io assumo, lo Stato paga**
di Manuele Bonaccorsi

MONDO

- 46 EUROPA Il Sarkòfago della Francia**
di Marcantonio Lucidi
- 50 OCCIDENTE I palazzi dei destini incrociati** di Eric Salerno
- 53 COSTUME Cauti nemici**
di Naoki Tomasini
- 54 IRAQ Errori esplosivi** di Sofia Basso
- 56 AFRICA Ultima fermata Kinshasa**
di Alessio Antonini

ECONOMIA

- 64 CONTRATTI Crisi da hostess**
di Emanuela Lancianese
- 67 ALITALIA Tre cordate al collo**
di Paolo Pagliaro

CULTURA

- 74 FIERA DEL LIBRO Ferrero: vent'anni da sfogliare** di Simona Maggiorelli
- 76 FIERA DEL LIBRO L'onda dei piccoli**
di s.m.
- 79 GIORNALI Uffici stampa in terza pagina** di Nicola Fano
- 81 GIORNALI Il libro che fa tanto chic**
di Filippo La Porta
- 86 EVENTI Cannes boccia l'Italia**
di Callisto Cosulich
- 88 L'INIZIATIVA Storie unite d'Europa**
di Giovanni Senatore



Immobili migranti

Il sogno di una casa anche da extracomunitari. L'aiuto della famiglia, della comunità. E società finanziarie che chiedono una caparra di 2.000 euro promettendo un mutuo che non arriva mai

di **Marta Mainieri**

«**A**bbiamo comprato casa l'anno scorso, ma che fatica!», 35 anni, due figli con i quali, tredici anni fa, ha attraversato a piedi la frontiera italiana di Gorizia, Yura parla dalla sua casa di Ostia, un appartamento di 53 metri quadri composto da una cameretta, un angolo cottura, un soggiorno e un bagno. «Abbiamo deciso di acquistare quando mio marito è stato assunto. Ci siamo resi conto che, fino a quel mo-

mento, avevamo speso 87.000 euro in affitto. Una follia, soprattutto considerando che bastava aggiungere duecento euro alla retta dell'affitto per permetterci un mutuo». Con un contratto a tempo indeterminato, uno a progetto e un reddito familiare, per quell'anno, di 33.000 euro, Yura, mediatrice linguistico-culturale, gira tutte le agenzie di Roma, si assicura di poter ottenere un mutuo, e ferma una casa: «Ho impiegato un anno e mezzo prima di trovare l'agenzia

che ci assicurasse il mutuo ma, nonostante mille rassicurazioni, c'era sempre qualcosa che non funzionava, e per due volte ci hanno rifiutato il prestito».

Un terzo tentativo, l'ultimo, invece va a segno: ottiene un finanziamento di 180.000 euro rimborsabile in 30 anni, «che sono già diventati 35 perché, fortunatamente, abbiamo un mutuo variabile negli anni, altrimenti in questi ultimi tempi che si sono alzati i tassi non

avremmo potuto pagare la rata». Una storia a lieto fine quella di Yura ma costata sofferenze e speranze disilluse, come succede a molti altri extracomunitari che, secondo uno studio di Scenari Immobiliari riescono a tradurre in acquisto solo una su due richieste di abitazioni.

«**Ho partecipato a sei compravendite**, una per ogni fratello e sorella che mi ha raggiunto in Italia, e tutte le volte è stata una pena». Schiena dritta, braccia conserte, sguardo deciso, Sonia voleva fare la car-

riera militare in Perù ma poi è emigrata a Milano dove inizialmente ha lavorato come badante e intermediatrice culturale: «Ho comprato la prima casa insieme a tre mie sorelle. Eravamo stanche di vivere in un posto letto, e sognavamo un'abitazione tutta nostra. Cercavamo un affitto ma quando ci siamo accorte che tutti erano molto dif-

fidenti abbiamo messo insieme i nostri risparmi, 50 milioni, e ci siamo decise ad acquistare». Più facile a dirsi che a farsi. Quattro bollettini Inps che dimostrano

Gli istituti di credito vogliono troppe garanzie. E allora che entrano in gioco le agenzie d'intermediazione

la regolarità del loro lavoro di colf non sono sufficienti, almeno nel 2001, a convincere le banche della loro affidabilità. Dopo tanto cercare finalmente trovano un'agenzia che gli mostra una casa e si offre di aiutarle

nell'intermediazione finanziaria chiedendogli un anticipo di due milioni. «Eravamo molto emozionante, sognavamo come arredare l'appartamento, dove mettere le tende, il divano, per noi era un punto di arrivo». Un sogno che le quattro sorelle sono costrette a rinviare: la casa viene acquistata da cinesi, l'agenzia comunica a Sonia che non ha ottenuto il mutuo senza fornire altre spiegazioni e si tiene il denaro come spese di istruttoria, «ci avevano detto che era una caparra invece non ci è stato più restituito».

Un giochetto di cui Sonia rimane vittima anche qualche anno dopo, quando, ormai proprietaria di casa e anche di una concessionaria di automobili che ancora oggi gestisce con successo, partecipa alla compravendita di un fratello. «Non so come mi sono lasciata convincere e ho lasciato alla società di intermediazione una provvigione di 5.000 euro e all'agenzia di 4.000. Ero sicura di ottenere il mutuo dalla mia banca». Ma, proprio in quei giorni, il suo istituto di credito cambia direttore e il nuovo, non conoscendo Sonia, rifiuta il finanziamento. Perde tutto, ma non cede. Intenta la causa e, con fatica, recupera parte del denaro anticipato.

«Con il lavoro che faccio - ci dice Sonia - queste cose le sento continuamente. Molti dei miei clienti mi raccontano di aver lasciato 1.000 o 2.000 euro di caparra alle agenzie che gli promettevano un mutuo mai arrivato. Per loro quella cifra corrisponde a uno o due mesi di lavoro. È come strappare il pane a un bambino».

Una furberia che il dottor Coccola dell'Associazione per la difesa e l'orientamento del consumatore (Adoc) di Torino, conferma non essere né rara né uni-

l'intervista

Enrico Quadri

ALLE BANCHE PIACCONO STRANIERI



mercato che con il passa parola genera dei flussi della stessa etnia veramente proficui. Inoltre gli immigrati hanno una capacità di risparmio superiore a noi italiani, e questo spiega perché a volte concediamo il mutuo a una coppia di immigrati che guadagna mille euro e non a una italiana che, essendo abituata a tutta una serie di consumi, non riuscirebbe a sostenere la rata mensile.

Offrite servizi dedicati agli stranieri?

Non precisamente. Abbiamo un servizio gratuito volto a stabilire il grado di investimento che ognuno di loro può affrontare e li sosteniamo, in particolare, nella fase di richiesta del mutuo che, ancora oggi, rimane la maggiore difficoltà che incontrano nel momento in cui decidono di acquistare una casa.

Qual è la vostra commissione?

I nostri compensi variano secondo il prodotto e la complessità della pratica. Siamo una rete in franchising e i nostri consulenti hanno ampia libertà di applicare le tariffe che ritengono opportune ma non devono mai andare oltre al 3 per cento del valore del mutuo.

La commissione è subordinata alla concessione del credito?

Absolutamente.

Le risulta che qualche agenzia, invece si pretende come spesa di istruttoria indipendentemente da come si conclude la pratica?

Il nostro albo conta 65.000 iscritti, agenzie organizzate in rete come le nostre sono solo un migliaio, per queste mi sento di garantire, per le altre no. ■

«**I**n Italia su 63 miliardi di mutuo erogato nel 2006, il 25 per cento è andato a immigrati», è questa la prima riflessione di Enrico Quadri, amministratore delegato di Rexfin, agenzia di intermediazione finanziaria esclusivista del Gruppo Professione, che conosce bene il pianeta immigrati-società finanziarie.

È più facile per gli extracomunitari accedere al credito oggi rispetto a qualche tempo fa?

Certo, anzi, a volte gli stranieri vengono preferiti agli italiani. Le banche sono disposte ad accollarsi un rischio superiore pur di conquistarsi questo

ca: «Gli immigrati che intendono acquistare devono affrontare ancora molte difficoltà relative alla concessione del mutuo, perché gli istituti di credito richiedono una serie di garanzie che spesso gli stranieri non sono in grado di fornire. Per questo le agenzie li mettono in contatto con le loro società finanziarie che praticano interessi a tassi molto più alti del normale, condizioni svantaggiose oppure chiedono una provvigione non subordinata alla concessione del mutuo, come è successo a Sonia. Le stesse agenzie immobiliari, a volte, fanno firmare all'immigrato una promessa di acquisto irrevocabile che lo costringe a pagare la provvigione anche se, per qualche motivo, il proprietario rinuncia a vendere cosa che poi, regolarmente, succede». E mentre il dottor Coccola parla, Sulema, peruviana, poco lontano ammonisce: «Tutto quello che ho capito è che alla fine pagherò la mia casa il doppio di quello che costava». Per un appartamento di 50 metri che vale 64.000 euro e un finanziamento di 54.000 da restituire in trent'anni, Sulema ha già pagato diecimila euro di spese tra agenzia immobiliare, intermediazione finanziaria e notaio. «Malafede contrattuale che si riscontra anche negli affitti», continua Coccola, «molti proprietari di immobili approfittano della situazione, un immigrato su tre non ha chiare le clausole contrattuali che sta sottoscrivendo».

Stessa musica a Firenze dove Simone Porzio del Sindacato unitario nazionale inquilini ed assegnatari (Sunia) denuncia problemi e imbrogli che gli extracomunitari si trovano spesso a fronteggiare: «A parte la diffidenza che incontrano o il costo spropositato per un posto letto in appartamenti sovraffollati, spesso accade che i proprietari inseriscono nei contratti clausole solitamente non comprese come, ad esempio, spese di condominio straordinarie. Ultimamente, poi, stanno nascendo agenzie che durano qualche mese, dedicate esclusivamente agli affitti, che dietro al pagamento di 200-300 euro assicurano al malcapitato di turno di ottenere un affitto, gli mostrano un paio di abitazioni che, dopo poco, non sono più disponibili, e ritengono concluso il loro lavoro tenendosi il denaro anticipato». ■

la ricerca Indovina chi investe nel mattone

Nel 2008 una casa su cinque sarà acquistata da extracomunitari. Lo rivela Immigrati e casa, il rapporto 2007 realizzato dall'Istituto Scenari Immobiliari su 620 agenzie immobiliari d'Italia.

Lo studio sottolinea, tra l'altro, che negli ultimi tre anni le compravendite di acquirenti stranieri sono aumentate del 19 per cento, raggiungendo, nel 2006, quota 131.000. I nuovi proprietari provengono soprattutto dall'Est europeo, (perlopiù albanesi e romeni), dal nord Africa, dalla Cina e dall'India e acquistano secondo caratteristiche che spesso sono proprie della nazionalità a cui appartengono. Indiani e pachistani, infatti, cercano appartamenti medio-grandi in cui vivere con la famiglia allargata, i nordafricani li preferiscono piccoli e vicini ai connazionali, i latinoamericani si accontentano di bilocali non lontani dal centro. Acquistano soprattutto al Nord (il 73,2 per cento nel 2006, con una maggiore concentrazione in Lombardia, Veneto e Piemonte) e poco al Sud (5,3 per cento) dove ancora gli immigrati faticano a trovare una situazione lavorativa stabile.

Per tutti o quasi (i cinesi, infatti, hanno

più disponibilità di denaro contante) la possibilità di comprare casa resta legata alla disponibilità di un mutuo bancario che molte volte copre anche più dell'85 per cento dell'intero importo (per una spesa media che va dai 93.000 ai 117.000 euro). Ma ne vale la pena: risparmiare sull'alto prezzo degli affitti, migliorare la propria condizione abitativa e ricongiungersi con la famiglia sono le motivazioni che hanno spinto il 95 per cento degli extracomunitari a comprare casa nel 2006. Si indebitano quasi sempre per 30 anni o anche più per un'abitazione che, nel 50 per cento dei casi è un appartamento in condominio, fra 50 e 80 metri quadri (la media complessiva è di 52), sebbene si avverte un lieve cambiamento di preferenza verso altre tipologie. Lo spostamento degli acquisti dalle città verso l'hinterland cittadino, la crescita di molte aziende create da immigrati ha favorito, infatti, l'emergere di una classe piccolo e medio-borghese che preferisce comprare rustici da ristrutturare, villette a schiera che rappresentano oggi il 9,5 per cento di tutti gli acquisti e potrebbero arrivare, l'anno prossimo, al 13,4.

