

GLI 8 ERRORI CHE COSTANO IN MEDIA 20.000€ SUL MUTUO. (e nessuno te li dice)

“Lo **0,30%** sembra niente. È la differenza tra una scelta consapevole e decine di migliaia di euro buttati via.
E quasi nessuno lo sa.”

- Wanda

CHI SONO E PERCHÉ QUESTA GUIDA ESISTE

Mi chiamo **Wanda D'Arezzo**.

Avevo uno stipendio fisso ma basso. *Sognavo casa mia*. Sono andata in banca, la mia, quella dove avevo il conto da anni. Mi **hanno detto di no**. Poi un'altra banca. E un'altra ancora. **Tutte di no**.

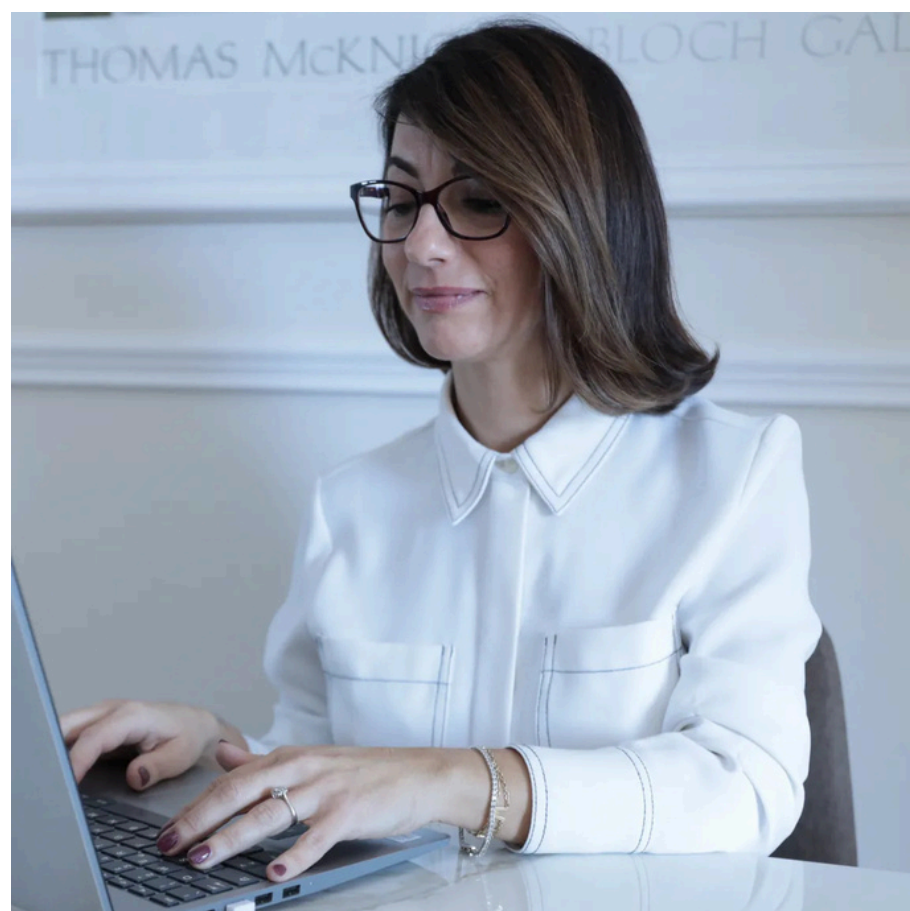
Nessuno mi spiegava perché. Nessuno mi diceva cosa potevo fare diversamente. Nessuno mi metteva nelle condizioni di capire.

Ho deciso di imparare. Per anni, da sola, ho studiato il sistema dei mutui dall'interno, approfondendo la materia al punto da superare l'esame tecnico che la normativa italiana richiede ai professionisti del settore creditizio. Ho capito *come ragionano le banche*, quali leve usano, **dove si nascondono le insidie**.

E ho **comprato casa**, con lo stesso stipendio che le banche avevano definito insufficiente.

La ***mia missione*** è che nessuno si trovi mai nella situazione in cui mi sono trovata io. Che chiunque voglia comprare casa **abbia gli strumenti per farlo** in modo consapevole, autonomo e protetto, senza dipendere da chi ha interessi diversi dai propri.

In questa guida c'è quello che avrei voluto sapere io, prima di entrare in quella banca.



Prima di iniziare

Ci sono due tipi di persone:

Il 95% pensa che il mutuo sia "quello che ti danno."

+

Il 5% sa che il mutuo è "quello che scegli tu."

+

La differenza tra queste due categorie non è l'intelligenza, il reddito o la fortuna.

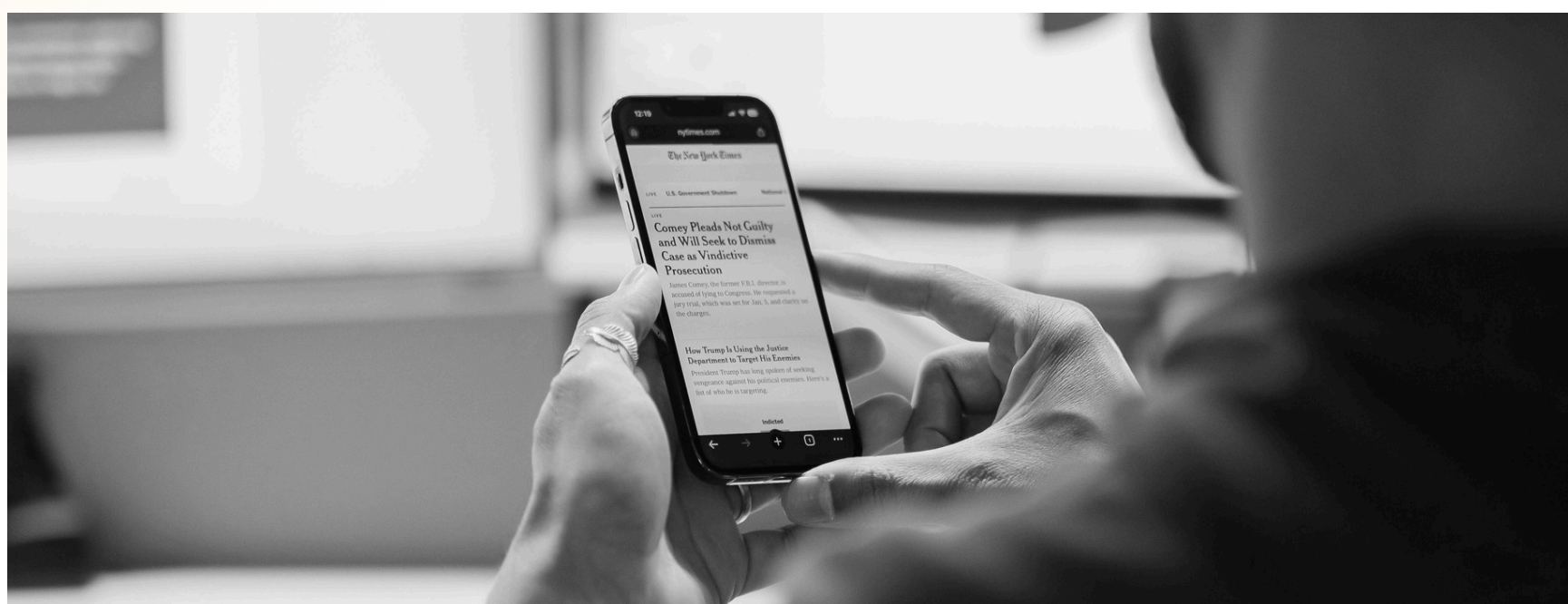
È *l'informazione*.

E l'informazione, nel sistema dei mutui, non è distribuita in modo neutro.

Chi ti consiglia guadagna se firmi. Chi ti spiega non paga le conseguenze. Chi gestisce la pratica ha altri 20 clienti in attesa.

Il risultato è che **la decisione finanziaria più importante della tua vita** viene spesso presa con dati approssimativi, in uno stato di forte coinvolgimento emotivo, sotto pressione, affidandosi a qualcuno che ha interessi diversi dai tuoi.

Questi **8 errori** sono il motivo per cui succede. E sono anche il motivo per cui si paga - per 25 o 30 anni - più di quanto si dovrebbe.



Gli 8 errori

- + Vai in banca senza aver calcolato tu quanto ti possono dare
- + Firmi il compromesso prima di avere la certezza che ti diano il mutuo, e che importo
- + Scegli il primo mutuo che la banca ti propone, senza sapere PRIMA quale chiedere o evitare
- + Vai solo nella tua banca
- + Usi il canale sbagliato per arrivare alla banca
- + Non sai cosa succede quando la banca analizza la tua pratica
- + Non negozi mai il tasso e accetti la prima offerta come definitiva
- + Credi di non avere le competenze per farlo da solo e deleghi

Errore 1:

Vai in banca senza aver calcolato tu quanto ti possono dare.

La maggior parte delle persone entra in banca e aspetta che sia il consulente a dirle quanto può prendere. Sembra logico, è *lui l'esperto*.

Il problema è che il consulente che ti riceve ha altri 20 clienti da gestire, target commerciali da raggiungere, prodotti più redditizi da proporre. Il mutuo non è "molto spesso" la sua priorità operativa.

La *simulazione* che ti fa in *dieci minuti* tra una telefonata e l'altra non è una delibera ufficiale. È una **stima**. Di una persona che non ha il potere di approvare la tua pratica.

E tu, su quella stima, costruisci aspettative enormi.

Cosa rischi: cercare casa, fare offerte, pianificare la vita e scoprire poi che l'importo reale è diverso. Più basso. O che non ti approvano affatto.

La regola: prima ancora di entrare in banca, devi sapere tu quanto ti concederanno. Calcolarlo con i criteri che usano davvero i "deliberanti", ovvero le persone che decidono se e quanti soldi darti, in base a dei parametri precisi.

Non aspettare che lo faccia il primo impiegato che ti capita.



Errore 2:

Firmi il compromesso prima di avere la certezza che ti diano il mutuo, e che importo.

Questo è uno degli errori più costosi e uno dei più comuni.

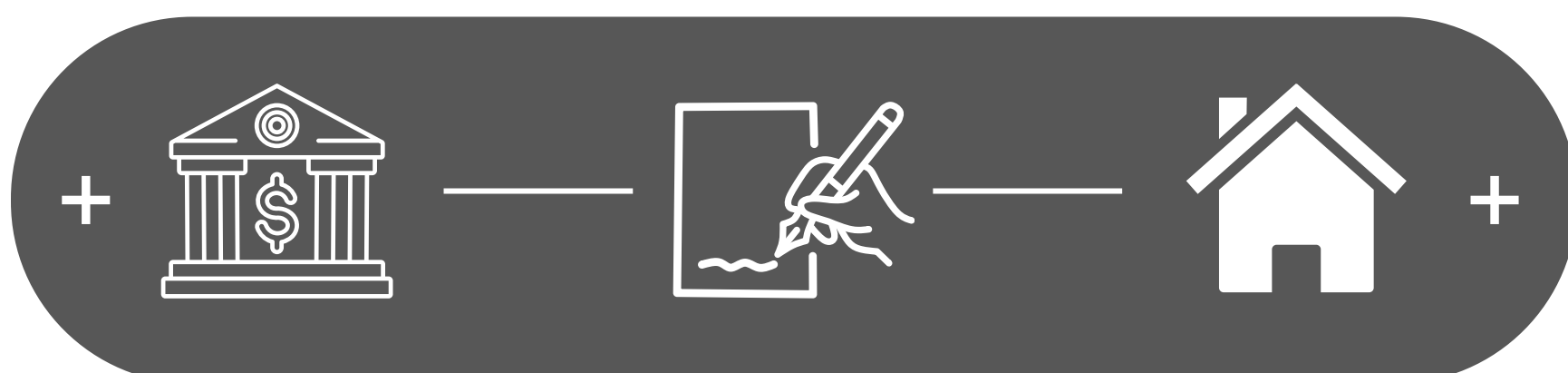
Il *percorso tipico* è: trovi la casa, **ti innamori**, fai l'offerta, **firmi il compromesso** con caparra versata. **E poi vai in banca.**

Il problema è che a quel punto **sei già vincolato**. Hai una scadenza. Hai soldi sul tavolo. Hai un'emozione enorme in corpo.

E quella fragilità è presente e non gioca a tuo favore. Se la banca dice no, o dice sì ma a condizioni diverse da quelle che ti aspettavi, **potresti perdere la caparra**. O accettare un mutuo che non avresti mai accettato in condizioni normali.

Cosa rischi: caparra persa, condizioni peggiori accettate sotto pressione, o un mutuo che non si riesce a ottenere quando ormai è troppo tardi per tornare indietro.

La regola: prima il mutuo, poi il compromesso. O almeno: prima una valutazione seria della tua fattibilità, poi la firma. Non il contrario.



Errore 3:

Scegli il primo mutuo che la banca ti propone, senza sapere PRIMA quale chiedere o evitare

"Se me lo danno, vuol dire che va bene."

No. Non funziona così.

Una banca può concederti un mutuo che è sostenibile per i suoi parametri, ma inadatto, rischioso o strutturalmente sfavorevole per te. Esistono prodotti che sembrano convenienti e non lo sono.

Esistono clausole che sembrano standard e costano migliaia di euro. ***Esistono mutui che non andrebbero mai firmati:***

- ***O perché troppo costosi;***
- ***O perché troppo rischiosi.***

E nessuno te lo dirà perché *nessuno ha interesse a farlo.*

Cosa rischi: firmare un contratto che ti vincola per decenni a condizioni peggiori di quelle che avresti potuto ottenere. Su 200.000€, anche solo 0,5% di differenza possono valere 20.000-25.000€ nel tempo.

La regola: prima di sapere cosa scegliere, devi sapere cosa non scegliere mai. E perché.

Errore 4:

Vai solo nella tua banca.

È quella dove hai il conto da anni. Ti conoscono. Ti vogliono bene.

E non hanno nessun incentivo a farti l'offerta migliore proprio perché ci sei già.

Ogni banca ha *criteri diversi, prodotti diversi, propensioni diverse* verso certi profili. Quella che è ottima per il tuo collega potrebbe essere la peggiore per te.

Quella che ti ha detto no tre anni fa oggi potrebbe dirti sì. Quella che non hai mai considerato potrebbe offrire le condizioni più vantaggiose per la tua situazione specifica.

Cosa rischi: Oltre a tassi più alti, costi più alti. Come ad esempio le spese di istruttoria: in alcune banche possono arrivare fino all'**1,5%-2%** dell'importo del mutuo. Tradotto: su 200.000 € di finanziamento, la differenza tra pagare il 2% o lo 0% significa sborsare **4.000 € in più** il giorno stesso in cui acquisterai casa. E questo tutto per non guardare altrove.

La regola: la banca giusta non è la tua. È quella giusta per te con i criteri di valutazione più adatti al tuo profilo specifico.

Saperlo richiede confronto, non fedeltà.

Errore 5:

Usi il canale sbagliato per arrivare alla banca.

Filiale fisica. Sito online della banca. Aggregatori e portali di comparazione. Mediatore creditizio. Broker. *Ognuno di questi canali ti porta allo stesso posto o forse no.*

Il canale che usi cambia le condizioni che ottieni, il costo che paghi, il potere contrattuale che hai, il decorso della tua pratica.

Un mediatore *può costarti migliaia di euro in provvigioni* su un prodotto che avresti potuto ottenere direttamente. Un portale di comparazione ti mostra tassi che quasi mai si applicano al tuo profilo reale sono quasi sempre legati a condizioni speciali che pochi soddisfano. Una filiale fisica ti gestisce in modo diverso rispetto a una richiesta online, con tutti i pro e i contro del caso.

La verità è che nessun canale è sbagliato in assoluto. Ogni canale può essere quello giusto in un dato momento, in base alla tua situazione. Quello che fa la differenza non è il canale che scegli, è sapere quali leve usare per sfruttarlo a tuo favore.

Cosa rischi: pagare di più, ottenere meno, o fare tutto il lavoro tramite qualcuno che guadagna sulla tua firma, non sulla qualità di quello che ti porta.

La regola: il canale giusto dipende dalla tua situazione specifica. Sceglierlo a caso o per abitudine è un errore che si paga ogni mese per 25 anni.

Errore 6:

Non sai cosa succede quando la banca analizza la tua pratica.

La banca non è una scatola nera. Ragiona secondo criteri precisi, misurabili, prevedibili. Sa esattamente cosa cerca. Sa esattamente cosa la spaventa. Sa esattamente cosa può migliorare o affossare la tua candidatura.

Tu, nella maggior parte dei casi, non lo sai.

E quella asimmetria in cui loro sanno, **tu no**. È il motivo per cui spesso non ottieni niente. O paghi di più di quanto potresti.

Non ottieni di più perché nessuno ti ha mai detto dove c'è spazio per trattare. Non è colpa tua. È che quella conversazione, quella vera, con i numeri reali, semplicemente non ti è mai stata fatta.

Il consulente che ti riceve lavora dentro quel sistema da anni. Conosce le regole. Conosce le leve. Conosce i numeri che contano davvero.

Tu stai giocando una partita senza sapere le regole.

Cosa rischi: presentarti nel modo sbagliato, non portare la documentazione giusta, perdere leve che non sapevi di avere.

La regola: per giocare bene una partita devi conoscere le regole. Quelle reali, non quelle che ti raccontano allo sportello.

Errore 7:

Non negozi mai il tasso e accetti la prima offerta come definitiva.

La prima proposta che la banca ti fa non è quasi mai la migliore che può farti.

Il tasso si negozia. Le condizioni si negoziano. Ma quasi nessuno lo sa e chi non lo sa, non lo fa. Chi non lo fa, accetta. E chi accetta paga, per i prossimi 25/30 anni, *più di quanto avrebbe dovuto.*

I numeri sono precisi: **ogni 0,1%** di sconto vale circa **4.000€** su un mutuo da **200.000€ in 30 anni.**

Se ottieni **0,5% di sconto**, sono **20.000€**. Se ottieni 0,8%, sono 32.000€.

Quei soldi si possono risparmiare. Ma tu le stai lasciando alla banca perché non lo sai, o non sai come fare.

Cosa rischi: lasciare cifre molto significative sul tavolo, non per mancanza di capacità, ma per mancanza di metodo.

La regola: negoziare il tasso non è aggressività. È competenza. E si fa in modo preciso, sicuro, con una strategia testata, non a caso e non sperando nella generosità della banca.



Errore 8:

Credi di non avere le competenze per farlo da solo e deleghi.

"Non sono esperto di finanza."; "Non capisco i mutui."; "Ho bisogno di qualcuno che lo faccia per me."

Questa convinzione è la più costosa di tutte.

Non perché non sia comprensibile, è normalissima. Nessuno insegna queste cose a scuola, nessuno le spiega in modo accessibile, e il sistema ha tutto l'interesse a mantenerti in quella condizione.

Il **problema** è che quella convinzione *ti spinge nelle braccia di chi ha interessi diversi dai tuoi.*

Il broker guadagna se chiudi. Il consulente bancario guadagna se firmi i prodotti della sua banca. Il mediatore creditizio prende provvigioni da te e dalla banca.

Delegare non è una soluzione neutrale. È una scelta con un costo.

Cosa rischi: affidare la decisione più importante della tua vita a qualcuno che guadagna dal tuo mutuo, non dalla tua soddisfazione.

La regola: non devi diventare esperto. Devi diventare indipendente. E con il metodo giusto, chiunque può farlo, anche partendo da zero, anche senza basi finanziarie, anche in poco tempo.

E ora?

Hai appena letto 8 errori che la maggior parte delle persone commette senza saperlo.

Ognuno ha un costo reale in soldi, in tempo, rischi evitabili e opportunità perse.

La buona notizia è che nessuno di questi è inevitabile.

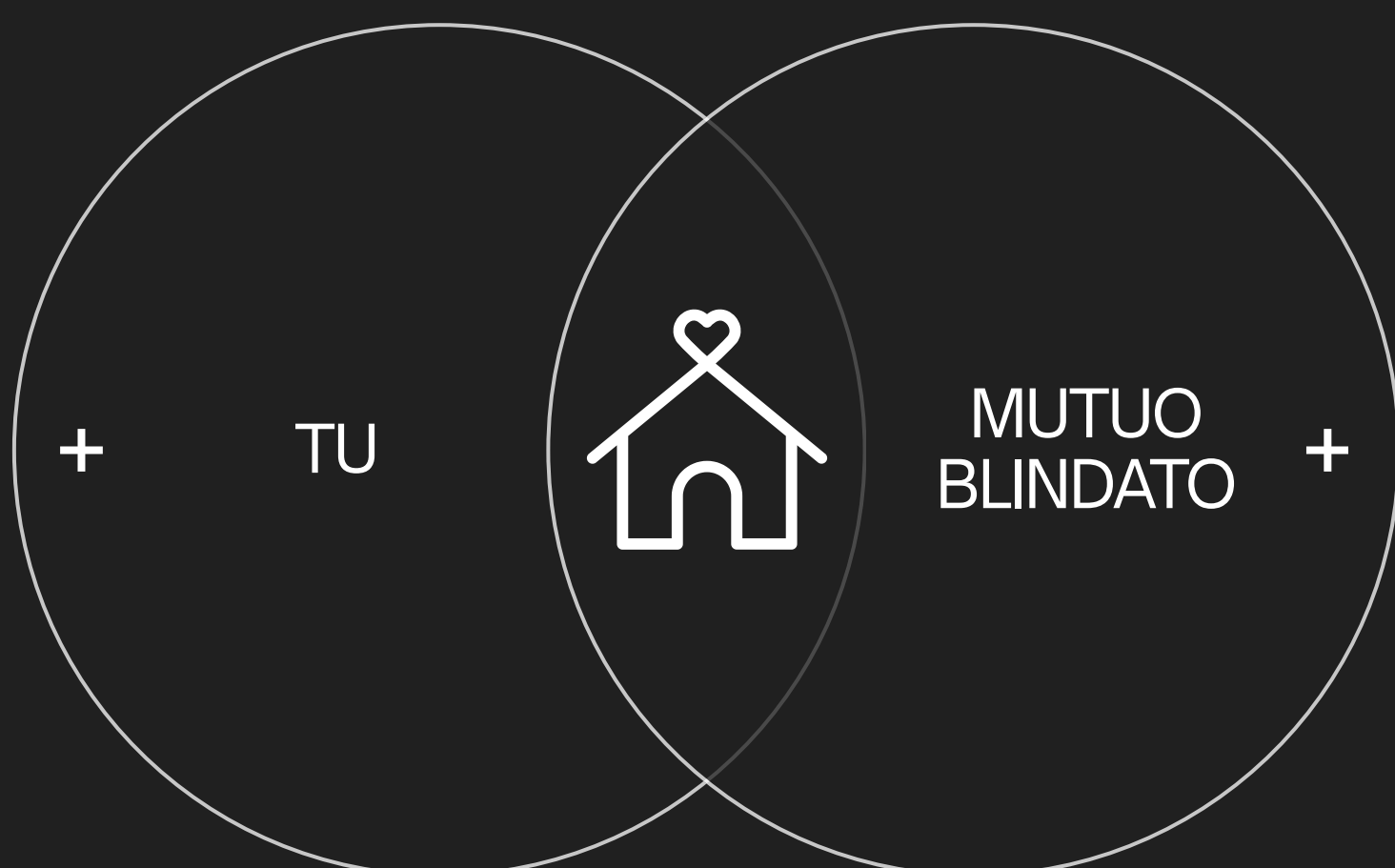
Esiste un metodo che li elimina uno per uno in modo pratico, sequenziale, testato su situazioni reali. Un metodo che parte da dove sei tu oggi e ti porta a scegliere il mutuo giusto: quello giusto per la tua situazione, la tua banca, il tuo profilo, non quello che qualcun altro ha scelto al posto tuo.

Si chiama **Protocollo Mutuo BLINDATO™**.

Non un corso di finanza. Non una consulenza.

Un sistema operativo per prendere la decisione più importante della tua vita come farebbe chi conosce le regole del gioco dall'interno.

Il mutuo non si delega. Si domina.



Scopri il Protocollo Mutuo Blindato



info@mutuoblindato.com



www.mutuoblindato.com

