

Mercato

MUTUI

Il Plafond Casa non decolla

Tassi alti e iter tortuoso frenano un accordo che dispone di due miliardi ma ha erogato 132 milioni

di Adriano Lovera

● Sopravvalutato dai potenziali clienti, non sempre conveniente e non certo in prima fila tra i prodotti che le banche mettono in mostra allo "sportello mutui". Il risultato è che il mutuo Plafond Casa targato Cdp-Abi non prende il volo.

Doveva essere pronto a fine 2013. Poi le prime erogazioni sono slittate a marzo. Ma dopo sei mesi, su una provvista totale di due miliardi messa a disposizione dalla Cassa, sono stati erogati agli istituti di credito 132 milioni, frammentati fra le oltre 60 banche aderenti, alcune delle quali nazionali (tra cui Bnl, Unicredit, Mps, diverse banche del gruppo Intesa Sanpaolo) e molte territoriali e del credito cooperativo. Certo ha influito la pausa delle ferie estive, eppure gli ultimi dati disponibili dimostrano che la "fame" di mutui è consistente, con aumento di richieste (+14,7% ad agosto secondo Crif) e di ero-

gazioni (+29% da gennaio a luglio, dati Abi).

Così mentre il mercato si riprende, sul forum dei siti di risparmio e delle associazioni dei consumatori, si moltiplicano le critiche che parlano di "flop" se non di vera "fregatura", con i potenziali clienti che in molti casi si sono trovati la porta chiusa. Che succede? I problemi più gravi di questo strumento sono tre e il primo equivoco riguarda il punto di vista dei consumatori. Questo mutuo è rivolto a particolari categorie, ma non si tratta di un'agevolazione tout-court. In altre parole, tanti giovani under 35 lo consideravano accessibile con il semplice requisito anagrafico, mentre si tratta di un prodotto di mercato, in cui il richiedente viene sottoposto a normale istruttoria. E se non risulta solvibile, con le solite garanzie date da reddito, busta paga o presenza di un garante, niente da fare.

Molti, inoltre, speravano che il Plafond Casa servisse per concedere finanziamenti fino al 100% del valore dell'immobile, ma anche questo aspetto rientra nella scelta delle banche (al massimo si arriva all'80). Altro punto dolente è il costo. Con i tassi in discesa, si sono abbassati anche Tan e Taeg per i clienti. Quindi sul mercato ci sono tante offerte più convenienti. «Oggi per un mutuo da 120mila euro da 25 anni di durata, e un loan to value sotto il 50% si possono spuntare Taeg intorno al 2,30 per cento. Se alla banca si chiede di coprire una fetta maggiore del prezzo della casa il costo sale, ma comunque si trovano tranquilla-

mente prodotti a un Taeg del 2,6%», dice Stefano Rossini, amministratore di Mutui Supermarket. E basta leggere i fogli informativi di alcuni dei Plafond Casa esistenti per accorgersi che il tasso è superiore. Quello targato Mps (che tra l'altro consente soltanto rate semestrali) propone un Taeg compreso fra il 3,06% e il 3,42% per il variabile, su un'ipotesi di erogazione da 100mila euro, e fra il 4,04% e il 5,1% a tasso fisso. Quello di Bnl, per lo stesso importo, indica una media del 3,84% per il variabile e

quello di Unicredit è al 3,76 per cento. E tutti conservano i costi di istruttoria standard.

Ma non dovrebbe essere scontati? Sì. Però la Convenzione Cdp-Abi non impone alle banche quale sconto praticare e non prescrive che il Plafond Casa sia il prodotto in assoluto meno oneroso. Dice soltanto che il Tan deve essere più vantaggioso rispetto ai finanziamenti «aventi analoga natura, finalità, durata e tipologia di tasso (fisso o variabile)». La maggior parte delle banche ha preso il proprio "Mutuo Giovani" (le diciture sono varie) e scontato il tasso di 30 punti base. Ma niente vieta loro di avere in casa un prodotto meno costoso, rivolto alla clientela generica, ma che naturalmente si può proporre agli under 35. Terzo aspetto, un iter lungo e macchinoso. Cdp si è sforzata di mettere a disposizione degli istituti un canale interamente online per gestire le pratiche. Ma visto il doppio passaggio che i documenti devono fare tra Cassa e banca, si impiegano minimo tre mesi per arrivare alla conclusione. E con possibili intoppi. Infatti la Convenzione dice che, sebbene l'analisi istruttoria sulla solvibilità del richiedente sia tutto esaurito, l'erogazione non è garantita se in quel momento la banca non ha i requisiti per ottenere la provvista. E ci sono anche da registrare, con atto notarile, due diversi contratti: uno è il finanziamento a favore del beneficiario, l'altro riguarda la cessione dei crediti in garanzia che l'istituto è tenuto a operare verso Cdp.

COME FUNZIONA IL PLAFOND CASA

● **Cosa finanzia.** Acquisti prima casa (fino a 250mila €), ristrutturazioni (fino a 100mila €), acquisto e ristrutturazione (fino a 300mila); durata fino a 30 anni

● **Beneficiari.** Priorità alle coppie con almeno un under 35 e alle famiglie con 3 o più figli o con portatori di handicap

● **Come funziona.** La Banca stipula un finanziamento con Cdp, a tassi composti da Euribor o Irs più un margine, che varia a seconda del Tier 1 dell'istituto e della durata (attualmente compresi tra l'1,25 il 2,25% per Euribor e 0,65-1,90% per Irs)

GRUPPO EDITORIALE RISERVATA

I PROMOTORI

«Uno strumento che stimola il credito»

● Che cosa dicono i diretti interessati, Abi e Cdp, sul Plafond Casa? A livello ufficiale, non molto. Entrambi lo considerano comunque un prodotto utile. Ma non c'è davvero voglia di rimpallarsi le responsabilità, considerando che sono numerosi i terreni di contatto tra Cassa e banche, vedi ad esempio la possibilità per quest'ultime di emettere covered bond acquistati da Cdp. Dalla Spa del ministero dell'Economia fanno sapere che «in termini di adesione delle banche siamo in li-

nea con le previsioni e il numero già oggi copre quasi la metà degli sportelli attivi in Italia. Anche rispetto agli utilizzi, tutto sommato i numeri si mostrano coerenti con un prodotto ancora in fase di start-up». E viene ribadito un concetto: «Si tratta di un prodotto a mercato, che non veicola alcun aiuto di Stato. Tra i suoi obiettivi principali c'è quello di sostenere l'allungamento delle durate dei finanziamenti, visto che assicura una provvista fino a 30 anni». Nessuna nota ufficiale da

partedi Abi. Ma fonti bancarie vicine all'associazione non nascondono che si tratti, in realtà, di una misura un po' superata: «Il Plafond Casa era stato pensato addirittura nel 2012 per sostenere le banche, quando le erogazioni erano crollate e molti istituti faticavano a trovare canali di finanziamento. Ora lo scenario è ben diverso e il denaro si trova».

Da registrare anche la posizione positiva dell'Ance, che già era stata uno sponsor vivace dell'iniziativa. «Non parlare affatto di fal-

limento - ha detto il presidente Paolo Buzzetti -. Il giudizio è positivo, il successo dell'iniziativa è innegabile. Ritengo che abbia stimolato la concorrenza ed è grazie a questo strumento se le banche, soprattutto le grandi, si sono attivate con nuovi prodotti da offrire al mercato». Come a dire che alla fine, anche per i consumatori, l'importante è trovare credito e se ci sono prodotti accessibili, anche al di fuori del Plafond Casa, la poca differenza. Ma c'è chi, come il presidente Adusbeff Elio Lannutti, ritiene opportuno cercare di sbloccare i due miliardi di provvista, in maniera che raggiungano più facilmente il mercato, eventualmente anche con un intervento legislativo. - A. LO.

GRUPPO EDITORIALE RISERVATA

FOCUS CITTÀ

Cristina Giua

A VICENZA POCA DOMANDA, MA IN CENTRO SI VENDE DI PIÙ

Non proprio stagnante, ma quasi fermo sì. Così una buona parte degli agenti immobiliari che operano su Vicenza definisce il mercato residenziale degli ultimi mesi nel capoluogo veneto. Un leggero ritorno della domanda abitativa in realtà c'è stato (lo si è visto in primavera e la tendenza sembra confermata dalle prime indicazioni che emergono nel dopo-ferie). Non abbastanza però per dare una sterzata ai volumi di vendita. «Entrano in agenzia clienti un po' più concreti e focalizzati verso l'acquisto - osserva Alessandro Di Michele, team manager Tecnocasa -. Notiamo anche un certo ritorno dei piccoli investitori, favoriti dal calo dei prezzi». Che sia per uso diretto o che sia da messa a reddito, i tagli più ricercati continuano a essere il bicamere e il tricamere. «Quanto ai prezzi - racconta Renato Guglielmi, vice osservatore provinciale e responsabile dell'Osservatorio Faiap - gli ultimi 12 mesi hanno portato altri tagli, ma un po' più contenuti, entro il 5-7%, rispetto agli anni precedenti». Le quotazioni vanno insomma verso la stabilizzazione, anche se c'è ancora spazio per altri ribassi.

Nel centro storico si vendono con relativa facilità gli immobili in palazzi di pregio ben ristrutturati (i requisiti richiesti in questo caso sono terrazza, posto auto o garage, oltre che riscaldamento autonomo e ascensore). Si vendono anche gli appartamenti negli interventi spot di residenziale nuovo (in classe energetica A o B), dove i prezzi nei listini dei costruttori vanno dai 2.700 - 3.800 euro al mq. Tutto più difficile nella prima e seconda cintura e del semi-centro e in periferia: il nuovo viene messo in vendita a 1.400-2.100 euro al mq e chi acquista valuta con molta attenzione le spese di gestione a cui andrà incontro. Le stesse pezzature medio-piccole funzionano sugli affitti, dove il mercato è abbastanza dinamico. La domanda è guidata da single, divorziati e famiglie che non riescono ad accedere al mutuo, con grande attenzione da parte dei futuri inquilini alla classe energetica.

GRUPPO EDITORIALE RISERVATA

WWW.CASAZ4PLUS.IT/FOCUSCITTÀ

Trend di mercato, prezzi e canoni d'affitto nei principali capoluoghi italiani

TREND E QUOTAZIONI ZONA PER ZONA

Prezzi medi in euro al mq, affitti mensili in euro (bilocale 60-70 mq e trilocale 80-90 mq)

	DOMANDA OFFERTA		USATO		NUOVO - RISTRUT.		AFFITTI	
	↑	↓	SIGNORILE MEDIO	SIGNORILE MEDIO	BILOCALI	TRILocali		
Centro storico (zone ped.)	↑	↑	3.100	2.100	3.800	3.200	600	730
Centro (zone limitrofe min.)	↑	=	2.500	1.900	2.800	2.600	530	650
Piscine	↑	=	2.100	1.700	2.500	2.200	480	570
Sant'Andrea - Laghetto	↑	↓	1.900	1.500	2.300	2.050	440	550
San Bortolo - Ospedale	↑	=	1.850	1.600	2.400	2.100	450	560
Quartiere Trieste	=	=	1.700	1.400	2.300	1.800	440	530
Riviera Berica	↓	=	1.600	1.300	2.100	1.650	400	500
Stadio - Borgo Berga	↓	↓	1.700	1.400	2.200	1.750	430	520
San Felice - V.le Verona	↑	=	1.900	1.500	2.400	2.000	450	550
San Lazzaro - Cattane	=	=	1.500	1.300	2.100	1.600	410	530
Ferrovieri - Sant'Agostino	=	=	1.600	1.400	2.200	1.700	420	530
San Pio X - Stanga - Ca' Balbi	=	↓	1.700	1.350	2.100	1.800	400	500
Schio e altre fraz. (centro)	=	=	1.550	1.200	2.000	1.600	380	470
Schio e altre fraz. (periferia)	↓	↑	1.300	1.100	1.900	1.400	360	460

Fonte: Faiap, Reag (solo compravendite), Tecnocasa. Solo per indicatori di domanda e offerta: Casa.it, Immobiliare.it