

Temi duri per le surroghe: le banche alzano i costi e impongono più limiti

Finanziamenti/2

Lo spread di interesse tra surroghe e nuovi mutui sale da 10-15 punti base a 42

Vito Lops

Per le surroghe la strada si fa in salita. Gli istituti di credito, fino allo scorso anno molto generosi nel concederle, stanno abbassando la saracinesca. E nel farlo stanno adottando delle exit strategy diverse ma che hanno come unico comune denominatore quello di voler ridurre l'erogazione di questa tipologia di mutui, che di fatto "strappa" un vecchio mutuo ad un altro istituto a condizioni migliori. «Le banche stanno adottando differenti vie d'uscita dalla surroga, dalla più drastica alla più soft - spiega Stefano Rossini, ad di MutuiSupermarket.it -. Si va dal totale oscuramento della surroga come ha fatto UniCredit a limitazioni dell'offerta. Dei freni alla surroga sono stati posti per gli importi bassi: ad eccezione di Intesa Sanpaolo e Bnl che non pongono particolari limiti sull'importo, quasi tutti gli istituti valutano ormai le surroghe solo con importo minimo di 80mila euro; infine Banco Bpm - conclude Rossini - valuta le surroghe solo con importo pari ad almeno 120mila euro». Del resto, che la surroga stia perdendo appeal tra gli istituti di credito lo si evince anche dai tassi applicati, in crescita

rispetto a quelli sui mutui per l'acquisto della casa. Va da sé che aumentare i tassi è un modo elegante per tirarsi fuori dal mercato. Basti pensare che nel 2019 e 2020 i tassi fissi applicati ai mutui surroga sono stati di appena 10-15 punti base superiori a quelli applicati ai mutui acquisto (per i mutui a tasso variabile il gap è stato stabilmente di 5 punti base). Nel 2021 il differenziale tra surroga e acquisto, sui mutui a tasso fisso è invece salito progressivamente fino ai 42 punti base di novembre, mentre quello sui mutui a tasso variabile ha toccato il suo massimo a ottobre con 19 punti base.

Tassi più alti frenano anche la domanda che non è mai stata così bassa negli ultimi anni. Sempre stando ai dati dell'osservatorio di MutuiSupermarket.it emerge che se nel 2019 la domanda di surroghe occupava quasi la metà della totale domanda di mutui oggi la quota è crollata al 16%.

Ma come si spiega il "requiem" della surroga? Fra le motivazioni, spicca, innanzitutto, la contrazione del bacino di utenti potenzialmente interessati, visto che, rispetto al 2020, non si è registrata un'ulteriore riduzione dei tassi di interesse, al contrario, si è

rilevato un incremento dell'indice Irs (agganciato ai mutui a tasso fisso) e conseguente aumento del costo dei mutui. Di conseguenza molti mutuatari che hanno avanzato domanda di surroga hanno poi visto nel corso dei circa 60-90 giorni di tempo che occorrono per portare a compimento l'operazione ridurre la convenienza della stessa per effetto del rialzo dei tassi di mercato.

Ha il suo peso anche la ridotta marginalità del prodotto surroga, che prevede che tutte le spese relative a istruttoria, perizia e notaio siano a carico della nuova banca. «Da ultimo - sottolinea Rossini - il termine del lockdown ha consentito la ripresa delle compravendite immobiliari che ha decisamente favorito e ha dato uno scossone alla domanda di mutui acquisto, ben più redditizi per gli Istituti di credito».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

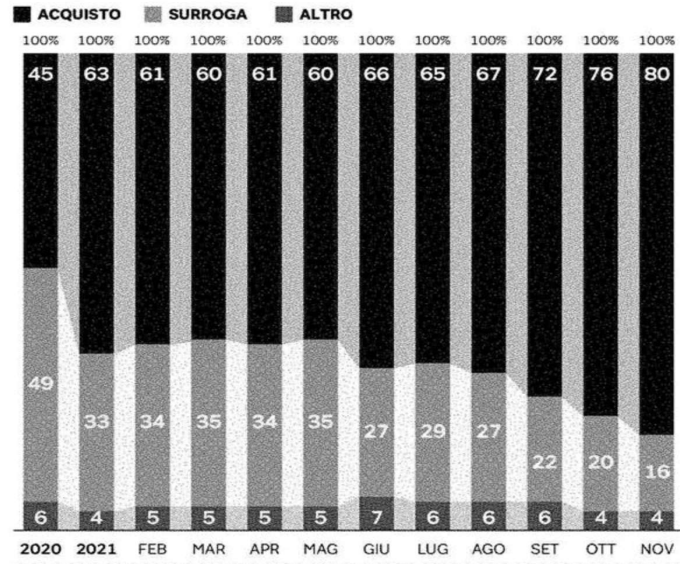


**I motivi della frenata?
Dall'aumento
dell'indice Irs alla
ridotta marginalità per
gli istituti di credito**



Surroghe a picco

L'andamento della domanda di mutuo per finalità
Dati in percentuale



Fonte: MutuiSupermarket.it

