

IL CASO

«Gli interessi sul mutuo te li pago io»

L'offerta di un'impresa edile per venire incontro al caro-casa

di Riccardo Tempestini

PRATO. «Euribor su, tassi di sconto giù, Spread, Bce...» tanti sigle incomprensibili per quasi tutti i non addetti ai lavori, ma in ogni caso la rata del mutuo resta la preoccupazione più grande per tante famiglie pratesi, alle prese con una crisi del tessile oramai inarrestabile, nonostante tutti i proclami e le «ricette» miracolose di politici, sindacalisti e qualche imprenditore, ancora convinto del ritorno del cardato pratese.

C'è però anche chi fa proposte pratiche contro il «caro» mutuo, talmente innovative da suscitare dubbi sulla loro veridicità, visto che nessun imprenditore serio è avvezzo a regalare soldi sul proprio lavoro. Ma veniano alla proposta «più che decente» per chi deve comprare casa, inventata da un noto professionista pratese, Antonio Lenzi, nato in via Pistoiese quando non c'erano ancora i cinesi, titolare della «PromoItaly», un'impresa specializzata in ricerca di mercato, attiva da 5 anni non solo a Prato.

«Il primo problema per chi ha comprato una casa è il mutuo da «accendere», con la rate mensili da pagare che vanno ad aggiungersi alle altre «beghe», ovvero trasloco, allacci, arredamento, spese di registro e notarili, etc- inizia il professionista- e allora perché non alleviarne il peso, elimi-

nando gli interessi passivi per il primo anno e mezzo».

Attenzione però, non si tratta di un'inattesa facilitazione del sistema bancario locale, nè tantomeno uno sconto su un possibile acquisto da parte del costruttore, ma solo il «biglietto da visita» della «Cavedil» srl di Prato, con sede legale in via del Cittadino, un'impresa edile decisa a «presentarsi» sul mercato immobiliare pratese con questa innovativa «offerta promozionale», inventata dalla «PromoItaly».

Il meccanismo della proposta è piuttosto semplice, come ci spiega Antonio Lenzi, «Il cliente stipula un regolare contratto di acquisto per una abitazione costruita dalla Cavedil, ma allo stesso tempo sottoscrive una scrittura privata dove gli viene assicurato che ogni sei mesi, la «Cavedil srl» gli renderà gli interessi passivi pagati nei primi 18 me-

si per il mutuo a tasso fisso, non superiore a 100mila euro, che corrispondono a circa 9.000 euro, naturalmente dietro presentazione delle ricevute di pagamento».

Da parte sua il costruttore si impegna a non alzare il prezzo di vendita dell'immobile, facendo capire che i 9.000 euro sono solo «guadagno» a cui ha rinunciato, sottoscrivendo altresì un apposito «prezzario» del costo di un immobile con quelle determinate caratteristiche o per quella data zona per assicurare il cliente che il prezzo di vendita non era superiore a quello di mercato.

Una promozione originale per un'azienda, che si appresta a «sbarcare» a Prato in larga scala, dopo che ha costruito immobili nel province di Pisa, Pistoia e Lucca. Inoltre è già possibile mettere in pratica questa offerta, acquistando uno dei cinque appartamenti, terra-tetto, ora in costruzione ad Usella, dove c'era un capannone industriale. La PromoItaly infine è disponibile ad affiancare il cliente nell'individuazione del più conveniente mutuo bancario.