

La Saci offre consulenza per mutui "su misura", selezionando le offerte degli istituti di credito Quarantacinque addetti per un volume intermediato di 100 mld all'anno

A Rutigliano brillante esperienza di una moderna azienda

“Qui Mutuo”, servizio per non correre rischi

MASSIMO AVANATAGGIATO

Aquistare casa, si sa, è una operazione - e *a priori* una fase della propria vita - molto importante e delicata, da gestire con cura e sicurezza. Esclusi, poi, i limitati casi di soggetti con i portafogli e i conti in banca molto generosi, l'acquisto della propria casa fa rima con mutuo, e cioè con l'ottenimento di un prestito da restituire con rate che accompagnano molti mesi e anni della propria vita.

Se comprare casa quindi non è facile, ottenere e gestire un mutuo ancora meno, la torta in questione è arricchita dalla ciliegina rappresentata dalla ingente mole di documenti e adempimenti burocratici cui ottemperare, sia per ottenere un tetto che per l'erogazione del necessario finanziamento. Con l'intento di offrire una guida a 360 gradi nella giungla immobiliare e finanziaria, opera a **Rutigliano**, alle porte di **Bari**, la **Saci Srl**, una dinamica organizzazione impegnata, con un apposito servizio, **QuiMutuo**, nei confronti dei tre anelli della catena immobiliare: clienti privati, agenzie immobiliari, istituti di credito. Certezza, trasparenza, efficacia e credibilità gli impegni e, allo

stesso tempo gli obiettivi, presenti nella documentazione e tra il personale della Saci. Abbiamo approfondito la conoscenza del servizio **QuiMutuo** e, in generale, le problematiche del settore immobiliare e finanziario, con **Giovanni Sozio**, direttore generale della Saci: un'esperienza personale nel settore di 14 anni, 45 persone da lui coordinate, ripartite tra produzione, commercializzazione e amministrazione, un volume intermediato di 100 mld di lire l'anno. Dati, tabelle e *depliant* alla mano **Giovanni Sozio** spiega il funzionamento di **QuiMutuo**.

“Nei confronti della clientela privata - sono le parole di **Sozio** - offriamo la nostra consulenza nelle trattative per il confezionamento di mutui bancari “su misura”, realizzando approfondite selezioni tra le offerte, spesso generiche e indistinte, dei vari istituti di credito operanti in zona”. Quali i concreti vantaggi per il cliente finale?

“Comprendere le caratteristiche di un mutuo ed effettuare le scelte migliori è una operazione molto tecnica - continua **Sozio** - che richiede competenze che spesso il cliente non possiede, o che intende magari semplicemente approfondire con i nostri specialisti; da un punto di vista, poi, prettamente economico, il vantaggio per il cliente deriva dal fatto che,

intermediando e negoziando con le banche una pluralità di operazioni, riusciamo a ottenere dei vantaggi in termini di riduzione del tasso di interesse, che possiamo girare ai nostri clienti”.

Per questi ultimi, il supporto di **QuiMutuo** ha anche una valenza strettamente pratica: documentazioni anagrafiche, patrimoniali, fiscali, notarili, catastali, che si traducono in lunghe code e costanti visite negli uffici pubblici o studi notarili, sono per il cliente un ricordo e una rogna di cui si fanno carico gli esperti della Saci. I servizi di **QuiMutuo**, lo dicevamo, si muovono anche nella direzione delle banche e delle agenzie immobiliari: per i primi, l'opportunità è rappresentata, attraverso la stipula di apposite convenzioni, non solo dall'incremento della quantità delle operazioni concluse, ma anche della qualità, visto che la Saci, prima di portare il cliente in banca, si fa carico di verificare l'affidabilità e serietà, il che significa rischi ridotti o inesistenti e quindi, in un vortice positivo, tempi più celeri di erogazione del denaro e snellezza nella relativa gestione.

Il cerchio si chiude infine con la *partnership* che **QuiMutuo** stringe con le agenzie immobiliari presenti sul territorio: “per tali agenzie - spiega ancora **Sozio** - rappresentiamo un *partner* per il rafforzamento della loro

attività: facilitando l'ottenimento dei mutui casa, facilitiamo la vendita degli immobili; forniamo inoltre una qualificata assistenza alle agenzie, attraverso vere e proprie affiliazioni commerciali, che accrescono l'immagine e l'efficacia nei confronti del cliente privato”.

Tale assistenza si sostanzia in corsi di formazione ed aggiornamento professionale (tecniche di vendita e nozioni immobiliari, per citarne alcune), meeting informativi monotematici, test di valutazione delle performance dei collaboratori delle agenzie, consulenza tecnica e fiscale oltre all'inserimento delle migliori proposte delle agenzie in un periodico mensile realizzato dalla Saci e che completa il quadro delle iniziative e dei servizi di **Qui Mutuo**.

Quali i prossimi sviluppi della Saci e di **QuiMutuo**?

“L'apertura - conclude **Sozio** - di agenzie nelle province di **Lecce**, **Foggia** e **Matera**, oltre al continuo miglioramento della soddisfazione dei nostri clienti”.

Una recente indagine di **Databank**, pubblicata su **“Il Sole 24 Ore”**, evidenzia come il livello di soddisfazione dei clienti nei confronti dei servizi di *retail* delle banche resenti di poco il 10%: evidentemente per **QuiMutuo** c'è molto da fare! □