

## Un pacchetto completo per assistere chi compra

**L'**idea è tanto semplice, quanto poco sfruttata: offrire a chi sta per comprare casa e ha bisogno di districarsi tra perizie, assicurazioni, pratiche notarili e bancarie, l'assistenza necessaria. Ci ha pensato la Saci, società con sede legale a Roma e operativa in provincia di Bari (a Rutigliano) con "QuiMutuo".

È un pacchetto completo di soluzioni a un costo predeterminato e sottoposto al cliente senza che que-

sti sia costretto a sottoscrivere accordi con la Saci prima di avere confrontato le opportunità di mercato. «Noi, del resto, siamo convinti di offrire un servizio a un prezzo competitivo», afferma Giovanni Sozio, direttore generale della società. Una sicurezza che deriva dal metodo ideato per arrivare all'offerta del servizio: la società ha una quindicina di convenzioni con istituti di credito, con i quali spunta tassi sui mutui più vantaggiosi ri-

spetto a quelli ottenibili dal singolo («E lo "sconto" è girato al cliente», assicura Sozio); ha accordi con notai e periti per le pratiche connesse all'istruttoria del mutuo e al passaggio di proprietà; è in grado di vagliare quale delle assicurazioni sia realmente obbligatoria e quale conveniente tra quelle connesse alle operazioni bancarie.

I clienti vengono contattati su segnalazione delle agenzie immobiliari, alle quale la Saci offre in cambio una serie di servizi (recluta-

mento e valutazione del personale, corsi di formazione e aggiornamento, consulenza legale).

Il business della società (un paio di miliardi di fatturato) deriva dalle provvigioni che i professionisti le riconoscono. «Il meccanismo funziona bene», sostiene Sozio, al quale resta una curiosità: «Riteniamo di essere gli unici a fornire un servizio simile, da esterni alle società d'intermediazione immobiliare. Se così non fosse, vorrei saperlo».

**L.Mo.**