

17 Marzo 2016

Ubi Banca e agenti immobiliari, faccia a faccia sul credito

Quindici mediatori della Fimaa e altrettanti direttori di filiale si sono incontrati per ottimizzare la collaborazione sul mercato degli immobili. Patelli: "Un momento positivo per esporre le problematiche e accrescere le nostre competenze"



Gli agenti immobiliari di Fimaa Bergamo si confrontano con il credito

per conoscere le problematiche e agevolare il mutuo ai clienti. Quindici agenti immobiliari, mercoledì scorso hanno incontrato, alla sede Ubi di via Calvi a Bergamo, i direttori di altrettante filiali, della città e dell'hinterland. L'iniziativa è stata promossa da Fimaa Bergamo e Ubi con lo scopo di permettere a operatori e responsabili del credito di confrontarsi, esponendo ciascuno le proprie necessità e criticità. L'incontro ha dato anche la possibilità agli operatori immobiliari presenti di approfondire e valutare opportunità per un maggiore sviluppo del proprio lavoro e ha creato le premesse su

cui costruire delle basi solide per ottimizzare la collaborazione tra agenti e la banca del territorio, che ad oggi è l'unica che ha dato segnali di apertura alla federazione degli agenti immobiliari. Il progetto è una prima esperienza pilota e ha registrato grande consenso sia da parte degli agenti che dei direttori Ubi. Fimaa è pronta quindi a replicare gli incontri in provincia con i direttori delle filiale locali, così da estendere questa opportunità a tutti gli agenti del territorio.

«Abbiamo pensato di coinvolgere i direttori locali di Ubi con l'intento di rimettere in contatto gli operatori del territorio in modo che i capitali che si muovono possano rimanere a Bergamo – dice Luciano Patelli, presidente di Fimaa Bergamo –. Tutti parlano di internet, di mutui facili, ma si tratta di operazioni molto spersonalizzate. Noi crediamo che creare rapporti interpersonali molto stretti con i direttori e capi-filiale faciliti il nostro lavoro». «Non vogliamo sostituirci ai mediatori creditizi – spiega Patelli – ma capire le problematiche del credito, per poterle, se possibile, risolvere a monte, quando facciamo un preliminare, e così facilitare la vendita dell'immobile». «Abbiamo scelto Ubi – aggiunge Patelli – perché è una banca del territorio che non fa transazioni immobiliari e questo potrebbe precludere a una collaborazione futura anche sulle vendite. Questi incontri sono utili per la nostra categoria perché ci permettono di conoscere meglio le logiche e le regole del credito e quindi di aumentare le nostre competenze, ma anche per i direttori di filiale che attraverso la nostra esperienze ricevono informazioni sul mercato immobiliare».