la Rassegna.it
Fondata nel 1906

Ubi Banca e agenti immobiliari, faccia a faccia sul credito

written by Redazione
17 Marzo 2016

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

Copyrights 2006-2022 - Iniziative Ascom S.p.A. - P.iva e C.F. 01430360162

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».

Copyrights 2006-2022 - Iniziative Ascom S.p.A. - P.iva e C.F. 01430360162