

# In cerca di casa? Arriva

## Per non perdere la bussola tra le offerte delle banche

di Paolo Tosatti

*"In un momento come questo in cui gli istituti propongono ogni giorno nuovi prodotti per conquistare fette di mercato, sottolineerei l'importanza della consulenza, che si realizza con la scelta del prodotto idoneo prima, e l'assistenza al cliente, poi".* Così **Oscar Carlig**, responsabile nazionale degli accordi creditizi di **Frimm Group Spa**. Attivo dal 2000, il gruppo nasce come network di franchising immobiliare. Grazie ad accordi con diversi istituti di credito, nel gennaio 2006 viene creato il marchio **Frimmoney**. *"Nei nostri progetti il marchio è destinato a diventare una società a sé stante, anche se continuerà ad appartenere al gruppo".*

**Come si articola la vostra presenza sul territorio nazionale?**

Siamo presenti in quasi tutte le regioni: Lazio e Campania sono quelle col maggior numero di punti vendita. Abbiamo 276 uffici sparsi sul territorio nazionale, e prevediamo di giungere a quota 300 entro la fine dell'anno.

**E sul versante online?**

Il nostro portale [www.frimmoney.com](http://www.frimmoney.com) offre un valido supporto agli operatori professionali e ai clienti che desiderano informazioni e assistenza.

### Contatti



Sede centrale: Via Zoe Fontana, 220  
(edificio C) - 00131 Roma

Numero telefonico:

06/97279317 (sede di Roma)

Sito internet: [www.frimmoney.com](http://www.frimmoney.com)

Email: [info@frimmoney.com](mailto:info@frimmoney.com)

**Che tipo di consulenza offrite?**

È opportuno specificare che i nostri servizi si rivolgono a due clienti ben distinti. Uno è il mediatore creditizio, che si rivolge alla nostra azienda per l'ampia gamma dei prodotti offerti, per la formazione, il supporto informatico e per affidarsi a un marchio conosciuto e pubblicizzato a livello istituzionale e nazionale. L'altro è il cliente finale, che può trovare presso i nostri affiliati un supporto nella scelta del prodotto idoneo e nello svolgimento della propria operazione finanziaria.

**Il web offre oggi alcuni vantaggi, tra cui la comodità e l'abbattimento dei costi. Però limita il rapporto diretto con il cliente. Voi quale canale preferite, quello diretto oppure quello online?**

L'assistenza svolta presso gli uffici presenti sul territorio è preponderante, anche perché riteniamo premiante la conoscenza reciproca e il rapporto che si instaura tra professionista e cliente. Il supporto online può orientare il cliente nella scelta, ma la decisione finale è solitamente presa a seguito di una consulenza personalizzata, tesa a individuare le reali e individuali esigenze del nucleo familiare che si affaccia, spesso per la prima volta, sul mercato dei finanziamenti.

**Offrite assistenza anche per la ricerca dell'abitazione?**

Frimm Group è presente sul territorio con una rete di circa 650 agenzie immobiliari affiliate, tutte collegate al portale di ricerca e condivisione di immobili REplat. Il cliente che sta cercando un immobile presso una delle nostre agenzie, dunque, riceve tutto il supporto necessario per concludere al meglio il proprio acquisto. Il consulente Frimmoney lo aiuta nella scelta del finanziamento più opportuno e consono all'investimento scelto. Ultimamente, però, accade spesso il contrario: si assiste il cliente nella scelta del mutuo più adatto in base al proprio reddito e poi si ricerca l'immobile che fa per lui.

**Parliamo dei vostri prodotti di mutuo. Con quali**

# natevi di consulenza

anche, meglio puntare su un aiuto professionale

## Istituti siete convenzionati?

Attualmente siamo convenzionati con 26 tra i più importanti istituti in Italia: 18 di essi sono relativi ai prodotti mutuo casa e con gli ulteriori 8 abbiamo accordi per leasing, prestiti personali, cessione del quinto dello stipendio e deleghe di pagamento.

## Potreste fare un paio di esempi di prodotti particolarmente competitivi presenti nella vostra offerta?

Non mi addentrerei nelle caratteristiche tecniche perché ogni cliente ha le proprie esigenze e sarà compito del consulente trovare il miglior prodotto per lui. Direi che, tra quelli offerti dai nostri accordi creditizi, un buon prodotto a tasso variabile è quello proposto attualmente da **Monte dei Paschi di Siena**, mentre per i tassi fissi segnalerei l'offerta di **BNL**.

Da non sottovalutare l'offerta di **UniCredit Banca**, che si distingue per i livelli di efficienza e servizio offerto a clienti e mediatori creditizi, con tempi di istruttoria particolarmente contenuti.

## Offrite anche mutui vostri?

No, perché non potremmo mai essere competitivi quanto un istituto di credito. Riteniamo che la politica di offrire un'ampia gamma di prodotti sia segno di grande trasparenza e imparzialità, tanto da condurre i nostri affiliati a una consulenza libera da scelte aziendali o contrattuali. I nostri mediatori, che appartiene a una rete in franchising realmente indipendente, possono scegliere liberamente e offrire una consulenza non condizionata.

Infine, l'ampia gamma di istituti convenzionati offre al cliente la possibilità di ottenere un mutuo più conveniente senza dover cambiare il proprio istituto di credito, con un consistente risparmio di spese accessorie.

## Avete anche prodotti per il consolidamento dei debiti?

Sì, li abbiamo. **GE Money Bank**, con cui abbiamo una

## Chi è Oscar Carlig

Responsabile nazionale degli accordi creditizi per il **FRIMM Group Spa**. Mediatore creditizio dal 1989, ha cominciato a lavorare per **Frimmoney** nel 2006 come responsabile nazionale dell'accordo con **UniCredit Banca**, dopo tante esperienze importanti accumulate con altri operatori del settore. Lavora quotidianamente con gli istituti di credito per attivare nuovi accordi e migliorare le condizioni di quelli già esistenti.



convenzione, ha fatto da apripista in tal direzione. Oggi i maggiori istituti propongono tale forma creditizia, spingendosi anche oltre, con finanziamenti destinati a liquidità pura garantiti da ipoteca sull'immobile. Le condizioni, però, variano enormemente e molte volte sono subordinate alle caratteristiche patrimoniali e personali dei clienti, perciò risulta pressoché impossibile definirne i criteri in modo standardizzato.

## Un consiglio ai lettori: quali sono i primi passi da compiere quando si è alla ricerca di una prima casa?

Occorre saper selezionare bravi e affidabili operatori professionali. Lo sottolineiamo perché, a seguito del boom del mercato del mattone, un ingente numero di persone si è gettato nel settore senza le dovute competenze e professionalità. È meglio, dunque, affidarsi a professionisti ed agenzie che abbiano già una storia e siano integrate nel tessuto commerciale della città in cui operano. E, magari, verificare che anche i collaboratori di suddetta agenzia abbiano almeno i requisiti per poter svolgere la professione di agente immobiliare e mediatore creditizio.