

- 🏠 Homepage
- 📁 Studi
- 📊 Fondi immobiliari
- 📰 News
- 📁 Editoriali
- 📄 Rassegna
- 📅 Fiere
- 👤 Collaboratori

NEWSFLASH 24

- 03/08/2010 - **Nova Re: approvata semestrale, il presidente si dimette**
- 02/08/2010 - **Borsa: azioni Real estate, dati chiusura 2 agosto 2010**
- 02/08/2010 - **Borsa: fondi Real estate, dati chiusura 2 agosto 2010**
- 02/08/2010 - **Usa: +0,1% spese edilizia giugno, meglio di previsioni**
- 02/08/2010 - **Frimm Mutui impresa: nel 2009**

RASSEGNA STAMPA DI



Frimm Mutui impresa: nel 2009 operazioni per 500 ml
02/08/2010



- I primi 9 mesi di lavoro di Frimm Mutui per l'Impresa, il network di Specialist creditizi che Frimm Mutui&Prestiti ha dedicato alle PMI, si è chiuso con un volume di business di 220 milioni di euro che supera i 500 milioni, se si tiene conto di tutte le operazioni gestite dagli Affiliati Specialist sui seguenti segmenti di mercato: mutui fondiari edilizi, mutui ipotecari, leasing, chirografari, energia, linee finanziarie commerciali, garanzie dei Confidi e factoring.

Risultati che hanno portato il Responsabile del progetto, Roberto Matetich, e il Referente Nazionale per il settore dei Mutui Edilizi, Marco Tituri, a realizzare un Rapporto sui trend e sull'operatività degli uffici affiliati al brand di Frimm Holding dedicato al settore corporate.

“Il 2009 è stato un anno centrale per lo sviluppo dei finanziamenti alle PMI - spiega Matetich - non soltanto si è parlato molto, e si continua a farlo ancora oggi, di queste realtà imprenditoriali e del loro crescente bisogno di credito per continuare l'attività, ma è cresciuta, al contempo, anche la difficoltà di accesso ad esso soprattutto in virtù dei criteri imposti da Basilea 2, che hanno costretto gli istituti ad adottare uniformità di valutazione del merito creditizio, limitando la loro precedente discrezionalità.

Tutto ciò ha spinto le imprese e, più in generale i possessori di partita Iva, verso i consulenti creditizi che stanno diventando dei veri e propri interpreti delle esigenze delle PMI, da una parte, e le condizioni degli Istituti dall'altra”.

La buona performance messa a segno nel 2009 da Frimm Mutui per l'Impresa e l'aumento di richieste di consulenza creditizia da parte delle imprese hanno spinto Matetich e Tituri a realizzare una piccola analisi statistica del lavoro svolto dai cosiddetti punti vendita specialist che si interfacciano quotidianamente con banche e confidi per analizzare e impostare le pratiche aperte con le PMI e trovare le migliori soluzioni a seconda delle esigenze e delle problematiche.

L'indagine si è concentrata su un campione composto da circa 480 clienti. Le prime informazioni emerse da questo studio evidenziano che l'attività di consulenza svolta dagli Affiliati “Impresa” ha determinato il buon fine del 32% (1/3) delle operazioni presentate.

E se a questo dato si aggiunge che un altro 33% era in istruttoria al momento della rilevazione dei dati, si può facilmente prevedere un aumento della performance totale.

Ulteriore dato interessante è relativo alla collaborazione tra i due brand in franchising di Frimm Holding: il 21% dei clienti è stato segnalato dai colleghi Frimm e Frimm Mutui&Prestiti.

“Siamo vicini al nostro obiettivo – continua Matetich – fissato al 25% all'inizio dell'anno passato.

Per quanto riguarda invece le informazioni relative ai prodotti, il Rapporto 2009 evidenzia che le soluzioni per le imprese si orientano soprattutto su prodotti finanziari e linee commerciali a breve (22% chirografari - 19% affidamenti di cassa) e a seguire, per ticket più importanti, prodotti ipotecari (20%) e leasing, anche per finanziare nuovi investimenti sia in attrezzature che in immobili.

Per quanto riguarda invece le informazioni relative ai prodotti, il Rapporto 2009 evidenzia che le soluzioni per le imprese si orientano soprattutto su prodotti finanziari e linee commerciali a breve (22% chirografari - 19% affidamenti di cassa) e a seguire, per ticket più importanti, prodotti ipotecari (20%) e leasing, anche per finanziare nuovi investimenti sia in attrezzature che in immobili.

“Per quanto concerne il comparto di cui mi occupo posso affermare che il trend in rallentamento del Mutui Edilizi è stato causato soprattutto dalla frenata del mercato delle compravendite che stenta a ripartire ancora oggi rendendo le banche ancora più prudenti nel finanziare i costruttori sulle nuove realizzazioni” spiega Marco Tituri. E se i segmenti relativi al factoring e all'energia evidenziano rispettivamente il 2% e il 3%, non bisogna dimenticare il 2% messo a segno dal credito agrario, che negli ultimi tempi è emerso quale prodotto richiesto dall'imprenditore agricolo, figura che prima aveva come interlocutore privilegiato il perito agrario e direttamente gli istituti, ma oggi sempre di più tende a rivolgersi ai consulenti finanziari.

L'emersione del segmento di mercato cosiddetto “agrario” ha spinto l'azienda a individuare un Referente Nazionale ad hoc, da affiancare alla rete in qualità di consulente e supporto.

Già nei primi mesi del 2010, infatti, il ruolo in questione è stato affidato a Giuseppe

Falcicchio che vanta una ventennale esperienza in questo specifico settore. La maggior parte (44%) delle operazioni di credito portate avanti dagli Specialist di Frimm sono state realizzate nel Sud d'Italia. Il restante si è invece diviso più o meno equamente tra il Nord (24,8), le Isole (17,5%) e il Centro (13,3%). Altri dati interessanti sono poi quelli che vedono le S.r.l. come interlocutore principale dei consulenti finanziari (35%), seguite dalle S.n.c. (33%), dalle ditte individuali (16%) e dalle S.a.s. (7%). "Factoring e linee a breve stanno crescendo in termini percentuali consistenti confermando il trend cominciato a fine 2008" conclude Matetich.

"Si tratta di prodotti finanziari a cui fanno ricorso le PMI per soddisfare le esigenze di cassa sul circolante, in modo da sopperire all'allungamento dei tempi di pagamento da parte della clientela, come sostiene, tra l'altro, anche un precedente rapporto Cribis D&B.

In generale, si conferma la prudenza degli Istituti nel finanziare le nuove costruzioni data l'incertezza del mercato immobiliare, così come si confermano i tempi lunghi da parte delle banche nel fornire esiti e delibere (4/5 mesi; ndr) creando ulteriori difficoltà alle aziende.

Infine, si nota una maggiore frequenza nel ricorso alle garanzie accessorie dei confidi, soprattutto nel Centro-Sud d'Italia, richieste per oltre l'80% delle pratiche perfezionate".

La scelta dell'imprenditore di rivolgersi a uno "specialista" risulta sempre più evidente, in quanto quest'ultimo si pone quale interlocutore tra l'imprenditore e il sistema creditizio.

Posted by [Monitorimmobiliare](#)

Download Inseriti:

 [Rapporto 2009 Frimm Mutui per l'Impresa](#)

[Lascia il tuo commento](#)

Altri articoli nella categoria:

Nova Re: approvata semestrale, il presidente si dimette

[03/08/2010](#) - Il Consiglio di Amministrazione di Nova Re S.p.A., riunitosi in data odierna sotto la presidenza di Maurizia Squinzi, ha approvato la Relazione ...

[0 Commenti](#)

Borsa: azioni Real estate, dati chiusura 2 agosto 2010

[02/08/2010](#) - Tra le quotazioni del mattone a Piazza Affari hanno chiuso in negativo Industria e Innovazione (scambiate a 2,0150 con -3,70), Brioschi (0,1750 a ...

[0 Commenti](#)

Borsa: fondi Real estate, dati chiusura 2 agosto 2010

[02/08/2010](#) - Lunedì negativo per la maggior parte dei fondi immobiliari in listino a Piazza Affari. I peggiori sono stati Polis (Nav 2228,411 con prezzo di ...

[0 Commenti](#)

Usa: +0,1% spese edilizia giugno, meglio di previsioni

[02/08/2010](#) Negli Stati Uniti la spesa per costruzioni è salita a giugno dello 0,1% rispetto al mese precedente, a un tasso annuo di 836,01 miliardi di dollari. ...

[0 Commenti](#)

Roma: BNP Paribas Reim mette in vendita palazzo Capponi

[02/08/2010](#) - Colliers Elitrade ha ricevuto da BNP Paribas Reim Sgr mandato in esclusiva per la vendita di palazzo Capponi (foto), prestigioso complesso ...

[0 Commenti](#)

Pagine: [1](#) | [2](#) | [3](#) | [4](#) | [5](#) | [>>](#) | [Ultima](#)