

LA CONSULENZA BANCARIA INDIPENDENTE



INDIPENDENZA

“Se il denaro è la tua speranza per l’indipendenza, non ne avrai mai. La sola vera sicurezza che un uomo può avere a questo mondo è una scorta di conoscenza, esperienza e capacità.”

Henry Ford

OPERAZIONI IMMOBILIARI





LA CONSULENZA BANCARIA INDIPENDENTE 

CONSULENZA BANCARIA SU OPERAZIONI IMMOBILIARI

CHI SIAMO

Da venticinque anni il nostro Studio di Consulenza Aziendale e del Lavoro assiste le aziende piacentine nella gestione del personale occupandosi di amministrazione, relazioni sindacali, selezione del personale e formazione.

Recentemente, al fine di implementare i propri servizi di consulenza, lo Studio ha stretto una partnership con un professionista in area bancaria che ha sviluppato una considerevole esperienza in ruoli dirigenziali in importanti istituti di credito consolidando una concreta conoscenza nei vari ambiti del credito e della finanza.

LA CONSULENZA

L'obiettivo è quello di proporre alle aziende ed ai privati un servizio qualificato e professionale fornendo assistenza e strumenti utili per gestire con consapevolezza e trasparenza i rapporti con i propri partner bancari, mediante una consulenza efficace e soprattutto **indipendente**.

STUDIO DOTT. ETTORE SALADINO

CONSULENZA AZIENDALE E DEL LAVORO – AREA BANCARIA

Sede Uffici – Via Borghetto 11 – 29121 Piacenza - C.F. SLD TTR 59506 C129Y – P.IVA 01111580336



CONSULENZA BANCARIA AZIENDE

MUTUI IPOTECARI

Consulenza diretta finalizzata ad individuare e consigliare l'Azienda verso le migliori soluzioni nella scelta del mutuo più performante e rispondente alle esigenze in sintonia con i parametri bancari ed i valori di bilancio aziendali al fine di fornire una puntuale assistenza nelle varie fasi di acquisto dell'immobile.

LE FASI DELLA CONSULENZA

- Colloquio propedeutico
 - a) Colloquio con i referenti aziendali per comprendere le necessità in termini di:
 - le caratteristiche dell'investimento e le sue finalità
 - esaminare le forme più idonee di accesso al credito
 - importo e durata dell'operazione e capacità di rimborso rata
 - analisi del bilancio e dei relativi flussi di cassa e loro compatibilità con l'operazione di investimento
 - b) Illustrazione delle caratteristiche dell'immobile in fase di acquisto per comprendere:
 - valore di mercato e commerciabilità
 - prezzo di compravendita ed eventuali migliorie da apportare
- Attività Operativa
 - a) Ricerca sul mercato di operazione di mutuo aderenti alle necessità del cliente, nell'ambito delle migliori offerte possibili in coerenza con la situazione aziendale
 - b) Messa in contatto del cliente con la Banca prescelta per l'avvio della pratica di finanziamento
 - c) Assistenza all'azienda durante l'iter della pratica fino alla delibera del mutuo da parte della banca.

Documentazione di base e informazioni necessarie

- Ultimi due bilanci completi dell'azienda
- Preliminare d'acquisto
- Notizie sull'immobile oggetto di compravendita o atto di provenienza
- Visure catastali
- Dichiarazioni dei redditi di eventuali garanti (se richiesti dalla Banca)



CONSULENZA BANCARIA PRIVATI

MUTUI IPOTECARI

Consulenza diretta finalizzata ad individuare e consigliare i Clienti Privati verso le migliori soluzioni nella scelta del mutuo più performante e rispondente alle loro esigenze in sintonia con i parametri bancari ed assistendoli nelle varie fasi di acquisto dell'immobile.

LE FASI DELLA CONSULENZA

- Colloquio propedeutico
 - a) Colloquio con il cliente per analizzare la sua situazione personale con riferimento a:
 - capacità finanziaria per la definizione dell'importo di mutuo richiedibile
 - durata dell'operazione e capacità di rimborso rata
 - possibilità accessorie del mutuo quali sospensione rata, modifiche delle condizioni in corso di ammortamento, possibilità di rinegoziazione ecc.
 - b) Illustrazione delle caratteristiche dell'immobile in fase di acquisto per comprendere:
 - valore di mercato, commerciabilità, prezzo di compravendita ed eventuali migliorie da apportare
 - Valorizzazione (stima) delle spese accessorie: costo Notaio, tassazione, spese ed oneri accessori
- Attività Operativa
 - d) Ricerca sul mercato di operazione di mutuo aderenti alle necessità dei clienti nell'ambito delle migliori offerte possibili
 - e) Messa in contatto dei clienti con la Banca prescelta per l'avvio della pratica di finanziamento
 - f) Assistenza del Cliente durante l'iter della pratica fino alla delibera del mutuo da parte della banca ed accompagnamento presso il Notaio prescelto.

Documentazione di base e informazioni necessarie

- Dichiarazione dei redditi dei componenti / CU certificazione redditi da lavoro subordinato
- Documentazione attestante il tipo di contratto di lavoro (tempo determinato/indeterminato)
- Preliminare d'acquisto
- Notizie sull'immobile oggetto di compravendita o atto di provenienza
- Visure catastali