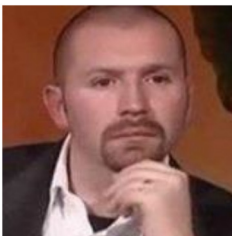


Immobili all'Estero

il blog degli investimenti immobiliari all'estero

mercoledì 4 settembre 2013

Immobili all'estero intervista Mirko Frigerio



1) Chi è Mirko Frigerio ?

Classe 1974, Bergamasco di nascita, Milanese d'adozione, agente immobiliare dal 1997, mi occupo da allora di Real Estate a 360 gradi.

Inizio con la gavetta su strada che tutti gli agenti immobiliari "veri" hanno fatto, operando per il gruppo STUDIOCASA, un gruppo locale di agenzie immobiliari agli albori dell'MLS, sviluppata nella Lombardia. Presto mi faccio strada, a gomitate con i colleghi, e apro, come responsabile per quel marchio, la mia PRIMA AGENZIA IMMOBILIARE a soli 25 anni; la mia agenzia sarà LEADER come fatturato del gruppo PER 6 mesi di fila; in quel periodo, grazie agli ottimi risultati legati al mio modus operandi, mi occupo anche di formazione, riservata agli agenti di quel gruppo.

staccatomi dal gruppo costituisco una microrete di agenzie (7) nella provincia di Bergamo, mia terra natia, dove trovo ampie soddisfazioni e comincio, nel 2003 a occuparmi di pratiche legate a sofferenze immobiliari. Non abbandono la formazione mia e dei miei collaboratori. Le mie agenzie sono state LE PRIME certificate ISO 9001:vision 2000 nella provincia di Bergamo e tra le primissime Lombardia.

In quegli anni di galoppo del mercato immobiliare mi occupo di cantieristica e operazioni immobiliari e proseguo a formare uomini.

Trovo la mia quadratura del cerchio, però, giungendo a Milano e operandomi esclusivamente della mia vera passione... IL CREDITO NON PERFORMANTE BANCARIO legato al REAL ESTATE e la gestione fallimentare.

2) Di cosa si occupa Mirko Frigerio ?

Oggi, con il mio staff, mi occupo principalmente di sofferenze bancarie con sottostante immobiliare e gestisco (proponendole ai privati, agli istituzionali e agli investitori) aste immobiliari, stralci, gestione del credito e opportunità di business ad alta redditività e rischio contenuto;

Il tutto attraverso la rete MLS Replat e altre micro reti locali, sviluppando il nostro business in TUTTA ITALIA e "INSEGNANDO" agli operatori immobiliari COME SFRUTTARE questo mercato semi-nuovo dando a tutti l'opportunità di fare VERI AFFARI, studiati e gestiti, abbandonando l'improvvisazione del semplice partecipare ad un'asta e sfruttando TUTTE le conoscenze immobiliari, impossibili da conoscere se non sviluppi questa specializzazione facendola come vero lavoro...

3) e' una professione "nuova" nel nostro paese. da dove nasce l'idea?

Come tutte le idee che hanno cambiato la visione delle cose, anche questa è nata quasi per caso... Sviluppando la normale attività di operatore nel settore real estate; a chi non è mai capitato di incappare in una casa o un immobile di un proprietario che aveva problemi di liquidità e problemi legati al pignoramento dell'immobile... A me è accaduto per la prima volta nel 2003, in tempi considerati "non sospetti"; e in quei momenti non sospetti, dove sarebbe stato più semplice dire al cliente "Mi spiace, non c'è più nulla da fare...". Osando un po' più degli altri, ho cominciato, quasi per sbaglio, a affrontare problemi legati alle sofferenze bancarie... Problemi un po' più complessi della semplice compravendita, ma dove, sia chi vende, sia chi vuole che si venda alla svelta, a differenza di molti altri clienti, HA UNA FERMA MOTIVAZIONE per farlo... Risolvere un problema!

Da allora ho instaurato rapporti con quasi tutti gli istituti di credito, con le più importanti società di NPLs d'Italia, ho approfondito la materia fallimentare, mio cavallo di battaglia, che oggi insegno ai colleghi, e oggi posso dire, senza peccare di presunzione, che la nostra struttura è l'unica in tutta Italia ad operare in questo settore, con la serietà riconosciuta dagli operatori di NPLs, dalle stesse banche con le quali operiamo e l'unica ad avere una elevata preparazione in materia fallimentare, conoscendone l'applicazione e trovando, in pieno rispetto con l'attuale nuova legge fallimentare, tutte le variabili per poter chiudere velocemente una pratica, a giusto vantaggio di tutte le parti in causa e facendo concludere un ottimo lavoro all'investitore in equity.

È iniziata quindi, come per la Coca-Cola... Per caso... Un caso supportato da un mercato giusto e da un momento giusto...

4) i dati , purtroppo , danno in aumento le esecuzioni immobiliari e le sofferenze nei pagamenti dei mutui immobiliari . che ne pensa ?

È vero ed è cronaca attuale, oltre 45 aziende al giorno, in tutta Italia, vengono decretate fallite, trascinando con sé tutto l'indotto, comprese le case di tutti coloro che in questo momento non riescono più a far fronte ad un regolare pagamento del mutuo, anche dopo una, magari prolungata, sospensione della rata.

Oggi più che mai l'attualità del problema legato alle esecuzioni immobiliari è legato al mercato e a quella che è più definita "crisi" (ma che a me piace definire CAMBIAMENTO - ndr) e non può, un operatore immobiliare SERIO sottovalutare il mercato delle esecuzioni immobiliari, oggi più che mai importante fonte d'acquisizione.

Il mercato della casa NON È FERMO, si sta ripulendo da un eccesso di credito dato senza logica commerciale; la gente si sposa ancora, ancora cambia casa e ancora si sposta da paese in paese per lavoro... Lo fa solo con molta più oculatezza rispetto a ieri, dove non si cercava veramente una casa, ma si cercava un modo per spendere il mutuo che veniva concesso, creando quella che è stata definita "la bolla immobiliare"; oggi ci stiamo riportando ai valori immobiliari del 1999, ultimo vero momento di mercato "non drogato" dall'eccessiva immissione di liquidità sul mercato.

L'asta, il Saldo&Stralcio e l'assunzione fallimentare sono il mercato del prossimo futuro, abbiamo di fronte circa 10 anni di opportunità... Sarebbe stupido spreccarle...

5) si può veramente risparmiare acquistando immobili "all'asta"?

CERTAMENTE... Non solo si può risparmiare, ma si evitano PROBLEMATICHE relative a revocatorie fallimentari, che potrebbero nascere, ad esempio, dall'acquisto di un immobile di proprietà una impresa in crisi e che lo "svende" per far cassa alla svelta, oppure l'acquisto di una casa da un privato che vende perché oberato di debiti, e prima del rogito su quell'immobile viene trascritta una bella ipoteca legale, magari della tanto amata Equitalia, che non manda più le case in asta, ma non si esime dal trascrivere ipoteche legali, mettendo così nei guai sia chi vende, sia chi, in buona fede, compra, perché spesso i valori dei debiti da chiudere sono molte e molte volte più ampi del valore convenuto di compravendita.

In un mercato come quello ODIERNO dove, a parità di qualità, IL PREZZO LA FA DA PADRONE non si possono sottovalutare gli acquisti in asta, a Saldo&Stralcio e da procedura concorsuale.

6) perche' affidarsi ad un professionista anzichè rivolgersi direttamente al Tribunale?

Per lo stesso motivo per cui recarsi da un ortopedico specialista per un intervento delicato all'anca o da un Dentista qualificato per una protesi dentaria...

La specializzazione porta ad avere maggiori certezze; il tempo che il professionista investe nella ricerca, nella formazione e nello svolgimento delle pratiche burocratiche in un mercato ombra come questo, dove spesso anche il miglior avvocato o il Notaio di fiducia hanno dubbi, impone quasi l'obbligo di Rivolgersi ad un professionista veramente preparato; il professionista serio fa guardare al di là del proprio naso, aprendo e facendo scoprire scenari che nel 90% dei casi non sono

nemmeno presi In considerazione...

Inoltre il professionista PUÒ verificare la possibilità di aggiudicarsi un immobile anche senza passare per forza dall'asta!!! Cosa ai più non nota! E il tutto con la stessa sicurezza dell'operazione inq unto il tutto viene comnque monitorato e concluso in tribunale!

7) Oltre alle "conosciute" aste immobiliari di cosa si occupa?

Sono Agency Partner di PRIMUS PARTNER, la prima banca d'affari Italiana che si occupa della gestione, valorizzazione ed acquisizione di distressed Assets e NPLs di origine bancarie, che fa capo alla società Management&Partners (il cui CEO è il Dott. Vincenzo Macaione, già partner di "La Centrale Finanziaria Generale", la merchant bank presieduta da Giancarlo Elia Valori); nella compagine sociale Primus Partners, dove siamo parte attiva nel management, compaiono NBI, società del Gruppo ASTALDI, probabilmente il primo GENERAL CONTRACTOR D'Italia, SOVIGEST, società presieduta dal Prof. Luigi Scimia ed operante nel facility e nel property management con un portafoglio gestito di c.a 4 miliardi (specialmente immobili di Banca d'Italia e INPS), SERVIZI PREVIDENZIALI SPA società Leader di settore, che si occupa di Fondi Pensione Bancari, presieduta dal Prof. Sergio Corbello presidente di Assoprevidenza, e, cilegina sulla torta di questi macro nomi, GENERTEC, multinazionale Cinese, controllata al 100% dal Governo Cinese, e che per la prima volta in Europa partecipa nella compagine di una società di advisor.

Mi occupo inoltre di FORMAZIONE di operatori Real Estate che vogliono approfondire e specializzassi nel settore delle esecuzioni immobiliari, tenendo loro sia Corsi e Lezioni sia come personal coach per i più aggressivi del mercato tenendo alti i valori di positività e serenità del lavoro; nel tempo libero stò ultimando la stesura del mio primo libro... Volete saper di cosa tratterà!?...

Dimenticavo... Nel tempo libero dal tempo libero, cucino e sfogo lo stress ai fornelli...

gianluca santacatterina a 23:26

Condividi

1

1 commento



Aggiungi un commento come Vicky Casaburi

Commenti più popolari



Condiviso da **gianluca santacatterina** tramite Google+ 5 ore fa - Condiviso pubblicamente

· Rispondi



[Home page](#)



[Visualizza versione web](#)

Informazioni personali



gianluca santacatterina

Segui

[Visualizza il mio profilo completo](#)

Powered by Blogger