

 **MUTUI**casa



Affidati a MUTUIcasa

Creare Benessere  
fa la Differenza



[www.mutucasaweb.it](http://www.mutucasaweb.it)

# i Clienti soddisfatti fanno la nostra Felicità

**MUTUICASA Srl**  
Via Della Ziziola, 1, Brescia BS

5,0 ★★★★★

Argomenti citati spesso dagli utenti

Tutte mutuo 4

Ordina per

Più pertinenti Più recenti Migliori Peggiori

**M** Marina Movila  
2 recensioni

★★★★★ 2 mesi fa

Mi ricordo bene il giorno di fine ottobre, quando sono arrivata nell'ufficio di Mutui Casa e soprattutto l'incontro con Marianna, perché proprio l'incontro con lei è stato la chiave del nostro successo. Precisa, determinata, seria, preparata, disponibile, competente e tante tante altre parole che non saranno mai abbastanza per esprimere il nostro ringraziamento. Vorrei anche notare la gentilezza e la disponibilità del back office. Grazie mille anche a Francesca, che ci ha aiutato tantissimo. Il consiglio è unico- affidatevi ai professionisti e Mutui Casa è il posto giusto. Grazie ancora. Un abbraccio - levgen, Marina e Sonia.

Mi piace

**Risposta dal proprietario** 2 mesi fa

Grazie Marina, nulla succede a caso e se il caso vi ha portato in MUTUICASA vuol dire che dovevate essere seguiti da dei veri professionisti ed in particolar modo dalla nostra responsabile del back-office, Marianna, la quale con grande ... Altro

Google  
Riepilogo delle recensioni ...  
5,0 ★★★★★

**I** Ioana Barbarosie  
2 recensioni

★★★★★ 3 mesi fa

Positivi: Professionalità

Mutui casa sono una squadra di fiducia professionale.sano fare il loro lavoro 100/100.grazie di essere stati al nostro fianco.

Mi piace

**E** Elena Bani  
4 recensioni

★★★★★ 2 mesi fa

Ringrazio tutto lo staff di Mutui Casa, in particolar modo Daniele che ha seguito la nostra pratica. Professionisti e professionali. Sempre presenti e disponibili, pronti a rispondere ad ogni dubbio in modo rapido ed efficiente. Super consigliato per chi vuole affidarsi a gente competente per farsi seguire in modo completo e sicuro per comprare casa!

Mi piace

**J** Jolibe Yadao  
2 recensioni

★★★★★ 1 mese fa

Azienda seria e professionale. Ringrazio tutto lo staff di Mutuicasa Srl. Un ringrazio enorme a Emanuele che ha seguito la nostra pratica e ci ha accompagnato fino al giorno del rogito. È un'azienda che merita tanto. Rispondono ad ogni dubbio del cliente in modo veloce e chiaro. Consiglio vivamente di affidarvi a questa azienda se avete intenzione di acquistare casa. Sono davvero in gamba.

Saluti  
Da Joly e Edward

Mi piace

**E** Ele88  
1 recensione

★★★★★ 3 mesi fa

Grazie a Gianluigi ma anche a tutta la squadra che ci hanno aiutato a comprare la nostra casetta . Ogni passaggio dell' acquisto è stato chiaro e per ogni domanda anche banale abbiamo ricevuto riscontro e ascolto. Saldi ben spesi , trovato un mutuo accettabile e siamo andati a rogito sereni .

Mi piace

**d** danielle ferrari  
1 recensione

★★★★★ 8 mesi fa

Professionisti seri, competenti e scrupolosi, con spiccata attitudine alla soluzione dei problemi e con grande attenzione al lato umano. Hanno cambiato la mia vita e quella della mia famiglia riuscendo a trasformare due mutui costruzione che erano diventati ormai insostenibili, in un unico mutuo con rata pari a quella di un affitto. Sono riusciti laddove banche e altri mediatori hanno fallito o hanno evitato addirittura di iniziare. Li ho conosciuti prima come cliente...e ora lavoro per loro! Questo perché ho provato direttamente la qualità e la solidità della società MUTUICASA. Sono i numeri uno!!!

Mi piace

**S** Saleem Muhammad  
1 recensione

★★★★★ 3 mesi fa

A questo posto (Mutui casa Srl) ho trovato la fiducia. Veramente una squadra professionale. Per me 5 stelle per squadra di Mutui casa sono poche da parte mio 100 stelle.

Mi piace

**Risposta dal proprietario** 2 mesi fa

Grazie Muhammad per le 100 stelle che vorresti darci, è stato un vero piacere poterti offrire il nostro servizio.

**I** Inga M.  
1 recensione - 26 foto

★★★★★ 3 mesi fa

Positivi: Professionalità

Ringraziamo di cuore Marianna e tutto il team di Mutuicasa che ci hanno accompagnato in questa avventura ricca di emozioni :-)) ma con il loro supporto abbiamo sempre avuto la sensazione di essere nelle migliori e le più affidabili mani grazie alla loro professionalità. Mutuicasa - la squadra migliore, pratica, veloce e conveniente!

Mi piace

**a** afrim gjyla  
1 recensione

★★★★★ 4 mesi fa

Positivi: Professionalità, Qualità, Reattività, Valore

personale gentile e molto professionale, grazie a loro ho potuto ottenere un mutuo che altrimenti non mi avrebbe mai dato nessuno. Il ringrazio di cuore, consiglio vivamente di dirigerli a loro.

Mi piace

**Risposta dal proprietario** 2 mesi fa

Grazie Afrim, come hai scritto, siamo riusciti a farti ottenere il mutuo grazie alle competenze ed alle ottime convenzioni bancarie che abbiamo. A volte le cose che sembrano impossibili diventano possibili.

**I** levgen kokos  
★★★★★ 3 mesi fa

Positivi: Professionalità

**Risposta dal proprietario** 2 mesi fa

Grazie levgen!

**A** Alina Birsan  
3 recensioni

★★★★★ 2 mesi fa

Veri professionisti,e disponibilità, grazie

Mi piace

**G** Gianluca 1980  
6 recensioni

★★★★★ 4 mesi fa

Molto competenti e professionali. Mutuicasa consigliatissimi!!!!

Mi piace

**Risposta dal proprietario** 2 mesi fa

Grazie Gianluca per la splendida recensione. La cosa che più ci è piaciuta sono stati i punti esclamativi (!!!!!), perché fanno capire molto chiaramente come giudichi il servizio MUTUICASA.

**A** Alekos Filini  
2 recensioni

★★★★★ 3 mesi fa

Super competenti, ti seguono non solo nell'iter per ottenere il mutuo ma anche in tutto ciò che riguarda la compravendita di immobili anche dal punto di vista legale. Assolutamente consigliati.

Mi piace

**Risposta dal proprietario** 2 mesi fa

Grazie Alekos, come ben sai, assistere il nostro cliente per la parte creditizia, immobiliare e giuridica, è il nostro lavoro. Dare la massima attenzione col massimo impegno, ci permette di raggiungere, legalmente, obiettivi che inizialmente sembravano irraggiungibili. La vostra pratica diventerà casistica all'interno del gruppo MUTUICASA.

**F** Federica Guarnieri  
★★★★★ 1 mese fa

Positivi: Professionalità

**Risposta dal proprietario** 1 mese fa

Grazie Federica.

**A** Alain Brambilla  
1 recensione

★★★★★ 3 mesi fa

Positivi: Professionalità

Ringrazio Daniele e tutto il suo staff per avermi supportato in questa fase importante svolgendo il loro lavoro con molta professionalità e competenza consigliatissimo

Mi piace

**A** Alberto Vittorali  
★★★★★ 6 mesi fa

Positivi: Professionalità, Reattività

**S** STAY HEALTHY  
2 recensioni

★★★★★ 7 mesi fa

Positivi: Professionalità, Qualità, Reattività, Valore

molto professionisà , very good service, mi sono trovata molto bene , grazie mille .

Mi piace



La casa è dove  
si trova il Cuore.  
(Plinio Il Vecchio)



## INDICE

|   |           |
|---|-----------|
| Presentazione   |           |
| Lettera dell'Amministratore Unico Paolo Ferrari ..... | 4         |
| <b>1. Chi è MUTUlcasa e la Mission</b>                |           |
| 1.1 La Storia .....                                   | 6         |
| 1.2 La Società - Back-office.....                     | 10        |
| 1.3 La Società .....                                  | 11        |
| <b>2. I Fondamenti .....</b>                          | <b>12</b> |
| I Valori  |           |
| 2.1 La Competenza.....                                | 14        |
| 2.2 La Presenza .....                                 | 16        |
| 2.3 La Flessibilità .....                             | 17        |
| 8 buoni motivi per lavorare con noi .....             | 20        |
| <b>3. Il Processo Creditizio</b>                      |           |
| 3.1 Politica del Credito .....                        | 24        |
| 3.2 La Gestione del Cliente .....                     | 26        |
| <b>4. Il Contesto Sociale</b>                         |           |
| 4.1 La Comunità.....                                  | 29        |
| 4.2 La Domanda e offerta di Credito Immobiliare ..... | 30        |
| <b>5. Chi sono gli Stakeholder .....</b>              | <b>31</b> |
| 5.1 Gli Stakeholder Principali                        |           |
| . Il Personale .....                                  | 32        |
| . I Clienti .....                                     | 33        |
| . Le Banche e gli altri Fornitori.....                | 36        |
| 5.2 Gli Stakeholder Allargati.....                    | 38        |
| <b>6. Responsabilità Sociale .....</b>                | <b>40</b> |
| 6.1 Iniziative e progetti.....                        | 41        |
| 6.2 La Comunicazione.....                             | 44        |
| 6.3 L'impegno Green .....                             | 46        |
| <b>7. Propositi per il Futuro.....</b>                | <b>47</b> |

# Lettera dell'Amministratore



Il 2021 è stato un anno pieno di idee riguardanti l'**innovazione digitale** ed il recupero del territorio, necessità derivanti da una maggiore consapevolezza di quello che è e che sarà il nostro **futuro**.

MUTUlcasa è sempre stata all'avanguardia, avanti rispetto ai tempi. La dimostrazione l'abbiamo con la **P.A.M. (Piattaforma Analisi Mutui)** creata e messa on-line nel 2011 ed

ancora oggi unica nell'analisi del credito, con l'utilizzo della **firma grafometrica** già dal 2016, con la creazione del gestionale prodotto totalmente dai nostri tecnici e aggiornato periodicamente in base alle necessità del momento, agganciato ad un **sistema di sms automatici e di Alerts** utili a ricordare periodicamente ogni informazione, riguardanti la pratica del cliente, ai nostri consulenti.

Oltre ai nuovi progetti e ne abbiamo molti per il 2022, il 2021 è stato un **anno di rinascita dal periodo Covid**, in quanto il peggio sembra passato e pertanto abbiamo tutti un grande entusiasmo ed una grande voglia di riscatto. Sicuramente gli anni futuri potranno essere maggiormente soddisfacenti, dal punto di vista dei risultati, anche se prevediamo un aumento dell'inflazione, fisiologico, con un incremento del costo del denaro e quindi degli stessi tassi fissi e tassi variabili.

Quest'anno è stato in assoluto **l'anno del tasso fisso**, anche se, per buona parte del 2022, sarà ancora così, fermo restando l'incremento dei parametri di riferimento per il tasso fisso (Irs) e per il tasso variabile (Euribor), i quali,

subendo un aumento, **porteranno le banche e quindi i clienti a prediligere il tasso variabile** o il tasso variabile con Cap, rispetto ad un fisso troppo costoso o poco redditizio per gli Istituti di Credito.

Per poter divulgare in tutta Italia queste informazioni, da settembre 2021, abbiamo iniziato a **comunicare** migliorando il "digitale"; **campagne social, sito nuovo ed ottimizzato per il Seo**, oltre alle novità 2021/2022 quali la **Firma Elettronica Avanzata, WhatsApp aziendale** collegato al numero della sede (0303534556), **campagne sms e mailing periodico, video Pillole informative**, aumento dei **canali social** utilizzati, interfaccia tra richieste provenienti dal sito internet ed il nostro gestionale, **campagne e-leads esterne, servizio analisi mutui immediato** in appoggio ai siti internet delle migliori agenzie immobiliari e altro ancora.

Quindi, come disse Andrew Parker **"non smetterò mai di sognare, avrò forza per vincere, coraggio per non mollare, pazienza per persistere"**.

L' Amm. Paolo Ferrari





# 1.1 La Storia

**2001** Fondata a Brescia nel 2001 da Paolo Ferrari (Amministratore unico dal 2004) MUTUImcasa Srl incomincia a farsi conoscere nel settore creditizio grazie alla grande tenacia del fondatore che ha cercato di farsi spazio all'interno del mercato della intermediazione creditizia. Agente immobiliare di solida esperienza, Paolo Ferrari decide infatti di sfidare il difficile settore dei mutui in un momento in cui la situazione economica generale appare delicata ed in evidente stato di criticità.

**Creare benessere** MUTUImcasa ha cercato di contraddistinguersi sin da subito rispetto agli altri competitor di settore per la particolare attenzione verso ogni pratica svolta e seguita nei minimi dettagli, da un lato sfidando la comprensibile prudenza delle banche e dall'altro guadagnandosi la fiducia dei clienti. Trasparenza, attenzione, qualità, professionalità e disponibilità nell'assistere il proprio cliente sino al termine del percorso intrapreso, rappresentano oggi i valori fondamentali dell'operato MUTUImcasa.

“Creare benessere” è la Mission direzionale oggi.

**2004** Nel 2004 diventa Top Partner di BNL Bnp Paribas.

**Miglior feedback** Dal 2005 al 2009, grazie alla meticolosa attenzione della direzione nello svolgimento delle pratiche, MUTUImcasa caratterizza la propria dimensione nei confronti dell'offerta creditizia locale sino a divenire il principale intermediario di Intesa San Paolo con il migliore feedback di pratiche portate a termine (ossia il minore e/o nullo numero di pratiche insolute).

**Mediatore Creditizio Abilitato** Con l'introduzione della nuova normativa nel 2012 MUTUImcasa decide di fronteggiare l'evolversi del mercato puntando nuovamente sulla qualità, adeguandosi e diventando Mediatore Creditizio abilitato (295 iscritti in Italia oggi) e tra i primi Mediatori Creditizi iscritti regolarmente all'Elenco dei Mediatori Creditizi di Brescia e provincia (iscrizione 22.01.2013).

## Il Mediatore Creditizio

“È Mediatore Creditizio il soggetto che mette in relazione, anche attraverso attività di consulenza, banche o intermediari finanziari previsti dal Titolo V del TUB con la potenziale clientela per la concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma (cfr. art. 128-sexies, comma 1, del TUB). Gli stessi possono svolgere esclusivamente l'attività appena indicata, nonché attività connesse o strumentali alla stessa e quelle definite compatibili dalla normativa (cfr. artt. 128-sexies, comma 3, del TUB e 17, comma 4-quater del D.Lgs. n. 141/2010).

I Mediatori Creditizi svolgono la propria attività senza essere legati ad alcuna delle parti da rapporti che ne possano compromettere l'indipendenza (Cfr. art. 128-sexies, comma 4, del TUB). Si ricorda, inoltre, come l'attività di consulenza, finalizzata alla messa in relazione di banche o intermediari finanziari con la potenziale clientela al fine della concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma, integra attività di Mediazione Creditizia, come tale soggetta a tutti i vincoli di legge. Per esercitare nei confronti del pubblico l'attività di Mediazione Creditizia è necessario ottenere l'iscrizione in un apposito Elenco tenuto dall'OAM, previo possesso dei requisiti previsti dalla legge.

Ai Mediatori è vietato concludere contratti ed effettuare, per conto di banche o di intermediari finanziari, l'erogazione di finanziamenti e ogni forma di pagamento o di incasso di denaro contante, di altri mezzi di pagamento o di titoli di credito.

I Mediatori possono raccogliere le richieste di finanziamento sottoscritte dai clienti, svolgere una prima istruttoria per conto dell'intermediario erogante e inoltrare tali richieste a quest'ultimo (cfr. art. 13 del D.Lgs. n. 141/2010)."

(da "OAM - Organismo per la gestione degli Elenchi degli Agenti in attività finanziaria e dei Mediatori Creditizi")

In seguito, nel 2013, Paolo Ferrari ha riconosciuto in un istituto di credito gli stessi valori sociali iniziando un percorso di reciproca conoscenza che è sfociato nel 2017 con la stipulazione di una convenzione tra le due importanti realtà.

Da quel momento MUTUImcasa è diventato il primo referente per tale Banca come Mediatore Creditizio, aderendo all'opportunità di potere **erogare mutui anche al 100%** del prezzo di acquisto dell'immobile, grazie all'intervento di un Fondo Statale di Garanzia.

Finanza Etica







### Intervista a **Paolo Cominini** Responsabile d'Area Territoriale Nord-Ovest di una banca attiva nel sociale

*“Perché la vostra banca ha scelto MUTUlcasa per attivare una convenzione di mediazione creditizia?”*

*- Principalmente perché la società MUTUlcasa ha una governance molto chiara e definita, con degli esponenti della stessa abbiamo potuto esplicitare le specificità valoriali che caratterizzano l'operatività della nostra Banca, riscontrandone reale interesse.*

*Determinanti sono state anche le considerazioni rispetto alla professionalità, all'estrema attenzione ed al rispetto delle normative che regolano l'attività che MUTUlcasa svolge.*

*“Sono compatibili, e dunque esercitabili da parte del Mediatore Creditizio, l'attività di mediazione di assicurazione o di riassicurazione e quella di consulenza finanziaria, fermo restando i rispettivi obblighi di iscrizione nel relativo elenco, albo o registro (cfr. art. 17, comma 4-quater, del D.Lgs. n. 141/2010).”*

*(da “Organismo degli Agenti e Mediatori OAM”)*

**Nuovi canali** Dal 2015 l'operato aziendale ha abbracciato nuovi canali commerciali oltre a quello dei mutui, che riguardano nello specifico assicurazioni, prestiti personali e la cessione del quinto.

**Oggi** MUTUlcasa oggi, grazie a quasi 30 anni di esperienza nel settore creditizio, immobiliare e giuridico dell'amministratore, è in grado di offrire un servizio a 360° a disposizione di chiunque voglia acquistare un immobile o ripianificare i propri impegni finanziari.



### Intervista a **Dott.ssa Marianna Arcaini** Analista del Credito e Responsabile back-office MUTUlcasa

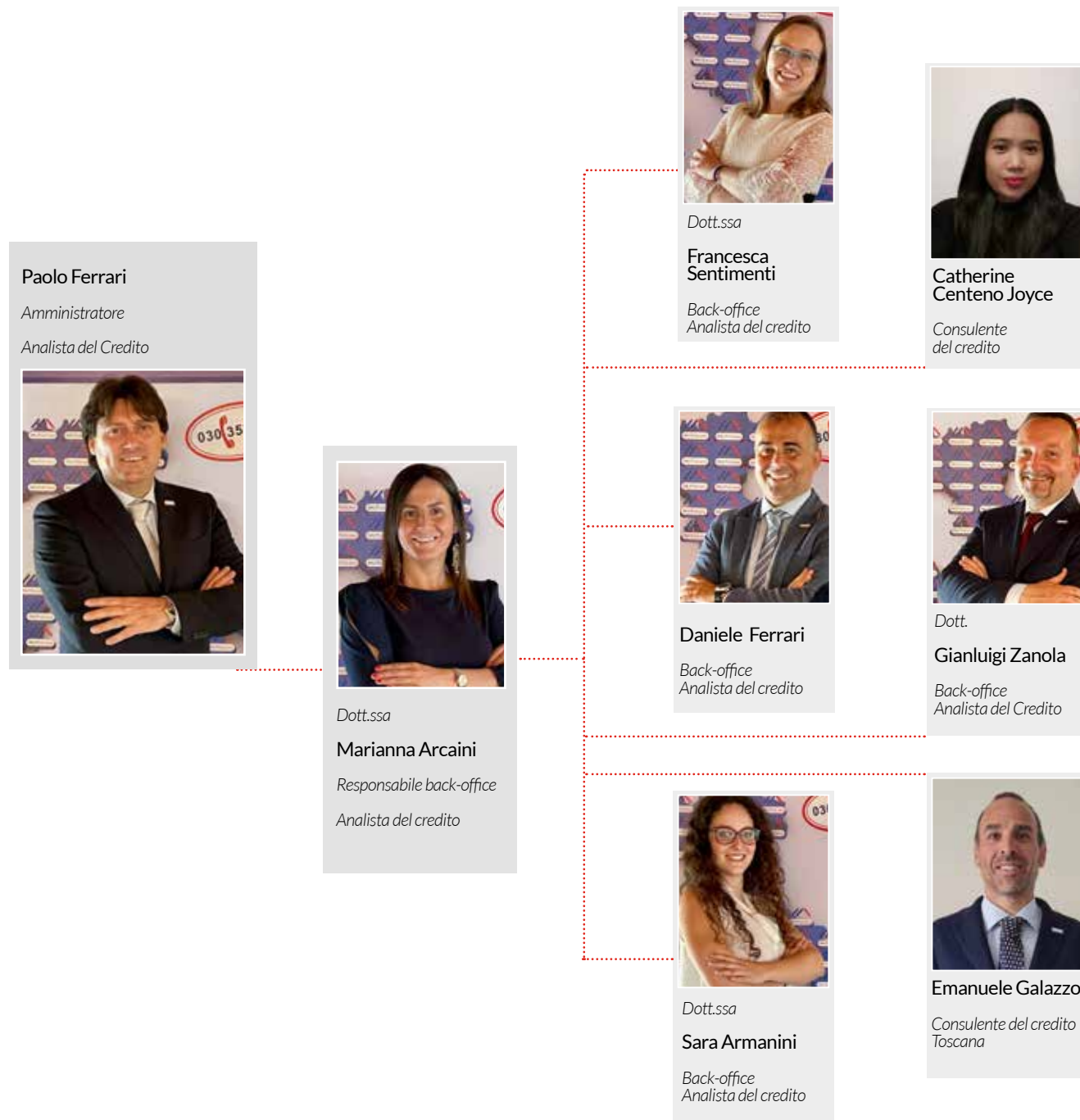
*“Quali pensa siano 4 caratteristiche che secondo i clienti differenziano MUTUlcasa dalla concorrenza?”*

- Competenza: il nostro team è composto da persone altamente qualificate ed in costante aggiornamento;*
- Professionalità: l'elevata preparazione e la serietà nella gestione del lavoro ci rende sicuramente molto precisi ed attenti alle esigenze dei nostri clienti;*
- Attitudine al problem solving: la capacità di risolvere problemi e situazioni difficili è indubbiamente un punto di grande forza all'interno della nostra struttura;*
- Prodotti esclusivi: grazie ad accordi importanti con i principali istituti di credito, possiamo offrire ai clienti una gamma di prodotti con condizioni esclusive, che nessun altro può offrire.*



## 1.2 La Società

### Back-office



"Siamo molto selettivi e cerchiamo persone d'eccellenza, solo i migliori entrano nel gruppo come Analisti o Consulenti del Credito".

Paolo Ferrari Amministratore Unico MUTUlcasa Srl

## 1.3 La Società

Lo staff di MUTUlcasa è composto da un insieme di professionisti molto competenti e selezionati. *Il Team*

La volontà dell'Amministratore Unico è stata quella di creare un team di altissima qualità e molto competitivo, ma allo stesso tempo con un grande patrimonio umano: in un ambiente in cui il confronto risulti essere sempre fonte di crescita e non di scontro, si genera per sua natura un clima di collaborazione e comprensione reciproca.

All'interno del gruppo si collabora con grande armonia e attenzione al benessere sia interno che esterno, ed è per MUTUlcasa un fondamento indispensabile che si ripercuote sull'attività quotidiana.



**Formazione.** Dal punto di vista tecnico per entrare a far parte di MUTUlcasa, bisogna superare un test selettivo attitudinale, si partecipa a videocorsi, ci sono a disposizione dispense, si tengono incontri in videocall o in ufficio. *Formazione*



Al termine dello studio c'è un esame con 44 domande, con una seconda possibilità per arrivare al 100% di risposte positive; se si supera la selezione si entra a far parte di MUTUlcasa, diversamente si viene eliminati. *Test*

L'azienda crede molto nella gratificazione del personale, che si tratti di dipendenti o liberi professionisti. Le gratificazioni sono commisurate al raggiungimento degli obiettivi aziendali e in proporzione agli sforzi di ogni singolo. *Gratificazioni*



# I Fondamenti

**Competenze** MUTUlcasa è una realtà che opera nell'ambito creditizio da circa vent'anni, che nell'arco del tempo e dell'esperienza maturata ha cercato di strutturare una metodologia lavorativa basata sulla responsabilità, professionalità e serietà del proprio operato con una particolare attenzione al sociale e all'assenza di discriminazioni. L'insieme di tali competenze, indispensabili per i componenti dello staff operativo, sono oggi il vero patrimonio aziendale, che hanno permesso alla società di emergere rispetto agli antagonisti del settore.

**Sinergie** Questo approccio speciale ha reso altresì possibile la definizione di un insieme di sinergie che si muovono all'unisono: dipendenti e rete di mercato (stakeholder interni), clienti, fornitori e associazioni di categoria (stakeholder esterni), ambiente, istituzioni e regolatori (stakeholder materiali ed immateriali); una rete di stakeholder assodati e selezionati che hanno permesso alla società di finalizzare un percorso ben preciso che oggi possiamo con soddisfazione considerare un vero e proprio **stile lavorativo** sia dal punto di vista umano che imprenditoriale.

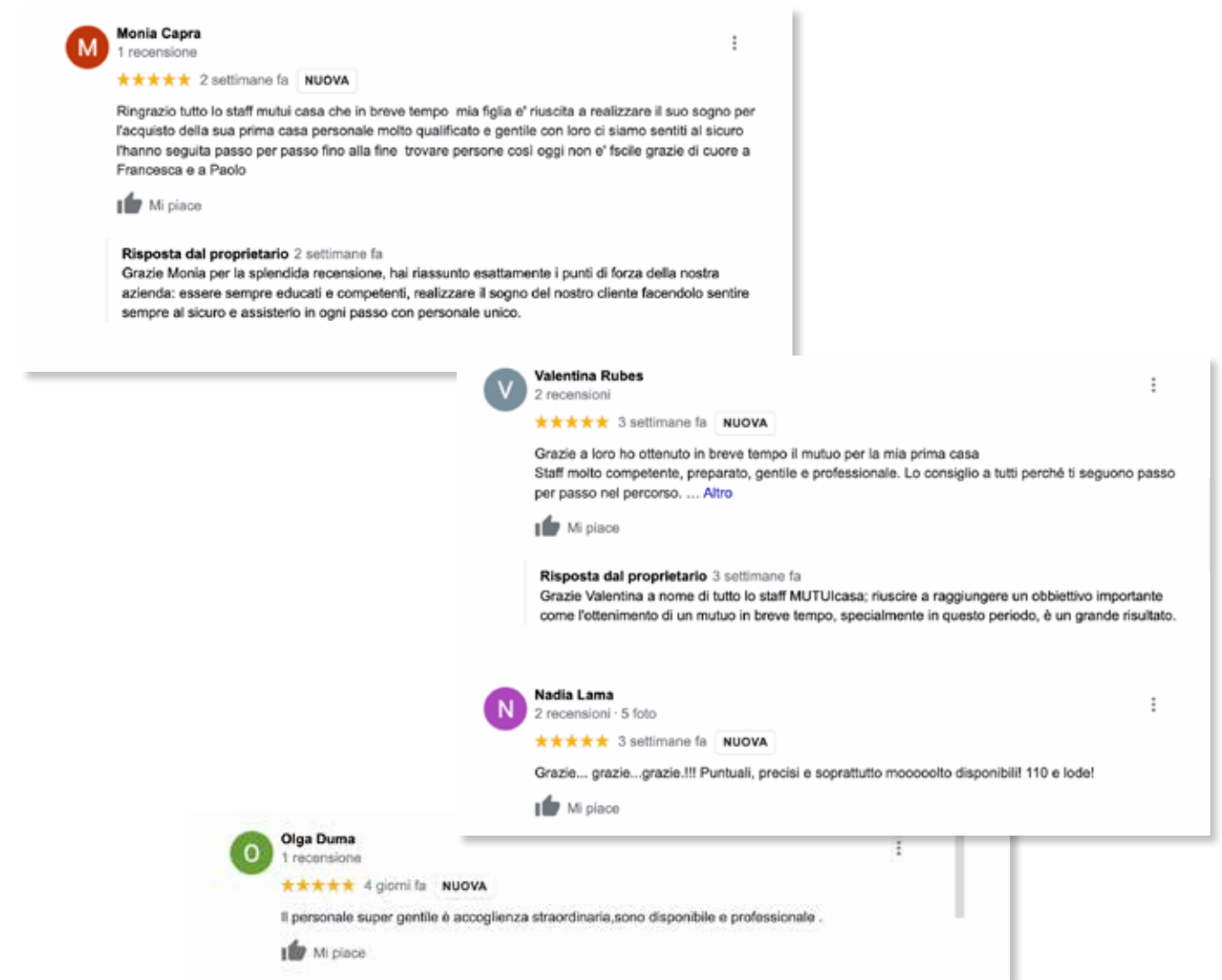
**Condivisione obiettivi** La definizione di una "Mission aziendale" e la sua condivisione sono elementi importanti per avere un riscontro ed un consenso solido e duraturo non solo da parte della clientela, ma anche del proprio personale e della pubblica opinione.

**Bilancio sociale** La stesura di un Bilancio Sociale è la naturale conseguenza del desiderio della Direzione, come lo scorso anno, di raccontare questo approccio speciale, rendendolo pubblico e continuando il percorso già intrapreso nel 2017.

Il Bilancio Sociale è un documento volontario che si affianca al bilancio d'esercizio con l'obiettivo di fornire un quadro sintetico, chiaro e trasparente dell'attività, mettendo in evidenza l'impatto delle azioni realizzate e la rete di relazioni con i diversi stakeholder, cioè di tutti coloro che hanno un interesse permanente e duraturo nella vita di un'azienda, rendicontando le risorse che sono state destinate ad ognuno di essi. Il Bilancio Sociale ha la funzione di descrivere più analiticamente possibile le ragioni per le quali si sono sostenuti determinati costi, più lontani rispetto all'attività caratteristica, ma anch'essi produttori di vantaggi per alcune categorie di stakeholder.

## Intervista a Luca Dubbini Direttore di una banca nel bresciano

La nostra banca, attenta alla finanza etica, ha scelto come unico mediatore convenzionato con la propria filiale di Brescia MUTUlcasa, realtà professionale radicata e a servizio dello specifico territorio di reciproco riferimento e, quindi, in quanto Società non appartenente a filiere scarsamente trasparenti in termini di governance.



“Generare benessere” è la Mission della condotta quotidiana di MUTUlcasa, frutto di passione e dedizione costanti nel tempo.



## I Fondamenti

## I Valori

Nel mercato odierno l'attenzione a comportamenti poco corretti, denunciabili o discutibili dal punto di vista della correttezza e disponibilità delle persone che vi operano, ha progressivamente trascinato l'opinione pubblica verso una giustificata sfiducia verso il settore creditizio.

*Serietà e correttezza*

La difficoltà nel trovare un serio ed attento interlocutore di cui potersi fidare ha segnato la volontà dell'amministratore di MUTUlcasa che ha scelto di improntare lo stile lavorativo dell'azienda su valori precisi e concreti, oggi caratteristiche fondamentali per potere creare rapporti di profonda e duratura fiducia, sia nei confronti dei clienti, che della rete di relazioni con i diversi stakeholder.



## 2.1 La Competenza

*Attenzione e precisione*

Assistere i propri clienti in ogni fase del processo creditizio significa effettuare accurate analisi ed accertamenti della reale situazione finanziaria, lavorativa e debitoria del nucleo familiare, creando uno scenario chiaro e preciso a seconda delle diverse situazioni.

Migliorarsi ogni giorno e stare al fianco del cliente per assisterlo con attenzione ed avere una forte propensione al problem solving necessita di grande competenza ed esperienza, indispensabili per poter fare la differenza.

*“Il Mediatore Creditizio è quel soggetto giuridico che oltre ad identificare i clienti, ha la possibilità di analizzare il merito creditizio dei richiedenti, proponendo i prodotti dei vari istituti di credito. Da un Mediatore Creditizio come MUTUlcasa, i clienti trovano la competenza e la velocità di analisi per ottenere risposte immediate e soluzioni efficaci.”*

*Paolo Ferrari Amministratore MUTUlcasa Srl.*



### Intervista a un cliente: Brice Quentin Djomkam Djeukoua

*Grazie a MUTUlcasa abbiamo acquistato la nostra prima casa; il contatto ci era stato dato dalla proprietaria dell'immobile che desideravamo comprare.*

*Avevamo già contattato altre aziende che erogano mutui, ma nessuna di queste era stata molto chiara (per quanto riguarda i tassi per esempio), da MUTUlcasa invece,*

*Daniele è stato molto chiaro con noi riguardo ogni aspetto e particolare che ci avrebbe permesso oppure no di ottenere il mutuo; finalmente avevamo un'idea chiara della fattibilità della nostra richiesta. Ripeterei l'esperienza con MUTUlcasa e naturalmente la consiglio; mia sorella ha appena iniziato a lavorare, quando sceglierà di acquistare una casa si rivolgerà di certo a MUTUlcasa.*

## I Fondamenti

## 2.2 La Presenza

**Relazioni umane** In un ambito in cui la qualità dei servizi offerti fa la differenza, MUTUlcasa ha scelto di caratterizzarsi rispetto agli altri competitor del settore creditizio facendo della propria "presenza" una scelta di stile aziendale.

Essere presenti significa essere disponibili ad affiancare costantemente i propri clienti nel loro percorso e dare loro la possibilità di potere accedere a continui aggiornamenti tecnici del settore creditizio, immobiliare e giuridico, creando così un forte rapporto di fiducia reciproca con la massima trasparenza. In un contesto sociale dove il digitale porta ad alienare i contatti diretti tra le persone, MUTUlcasa è riuscita nell'intento di costruire una corrispondenza vera ed umana dove la relazione con il referente va oltre al normale rapporto azienda-cliente.

### Intervista a Mario Frassine - LA CASA Studio Immobiliare

*"Perché preferisce che i clienti si affidino a MUTUlcasa piuttosto che ad una banca o ad un altro Mediatore creditizio?"*

*- Ci affidiamo a MUTUlcasa perché il processo di richiesta per l'ottenimento del mutuo è un percorso articolato, spesso nasconde complicazioni e lungaggini che difficilmente l'utente è capace a gestire in maniera autonoma.*

*A volte i collaboratori dei mediatori creditizi illudono il cliente con promesse mirabolanti, purtroppo, nel momento in cui ci si scontra con la realtà, la prospettiva cambia e ci si accorge di aver perso tempo e probabilmente anche la casa desiderata.*

*Negli anni MUTUlcasa ha più volte dimostrato velocità nel trasmettere informazioni e chiarezza già nella fase preliminare d'incontro con il cliente.*

*E' un "partner" che ha sempre dimostrato di lavorare seriamente nel rispetto del cliente.*



*"All'interno della struttura organizzativa di MUTUlcasa, io mi occupo di offrire il servizio di consulenza a chi necessita di un mutuo; inoltre affianco il cliente che decide di affidarsi a noi durante tutto l'iter fino al rogito. I clienti che si affidano a noi, rispetto alla concorrenza, trovano innanzitutto un'elevata professionalità e competenza, sia per quanto riguarda la parte finanziaria connessa alla richiesta di mutuo, sia per quanto attiene gli aspetti tecnico-giuridici legati all'acquisto dell'immobile. Trovano la massima attenzione alle proprie esigenze perché, anziché proporre dei prodotti standard, individuiamo le peculiarità di ogni singolo caso in modo da scegliere la soluzione più adatta. Trovano altresì le migliori offerte in termini di tassi e di condizioni che il mercato offre in ogni momento, e soprattutto delle persone affidabili con cui poter instaurare un rapporto fiduciario di lungo periodo che va oltre l'ottenimento del mutuo."*

*Dott. Gianluigi Zanola - Consulente del Credito MUTUlcasa*

## 2.3 La Flessibilità

Qualità della formazione, background professionale, capacità intellettuale e serietà, **Capacità di adattamento** sono la base della competenza dei professionisti che compongono MUTUlcasa.

Tali fattori conferiscono alla società il potere di affrontare nuove sfide ogni giorno, con l'obiettivo di migliorarsi vicendevolmente e con l'impegno di approcciare diverse situazioni studiando strategie e soluzioni personalizzate per ogni evenienza.

La consapevolezza che ogni pratica si trova a dovere affrontare condizioni e varianti diversificate, comporta una grande capacità di adattamento, tempestività, disinvoltura e prontezza nel problem solving: MUTUlcasa fa della flessibilità un suo ulteriore punto di forza. L'abilità critica nell'affrontare un cambiamento legato alla situazione creditizia, immobiliare o giuridica, mutevole in ogni rapporto con il cliente, necessita di pronte soluzioni. Le testimonianze dei clienti in merito all'immediatezza di risposta dei collaboratori di MUTUlcasa, concretizza il raggiungimento di un livello d'eccellenza ed efficienza congruo ed effettivo.

I valori sopra descritti sono il risultato di una linea disciplinare puntigliosa che l'Amministratore Paolo Ferrari ha deciso di intraprendere sin da subito. MUTUlcasa si



## I Fondamenti

impegna nel quotidiano fornendo un servizio oltre i normali rapporti commerciali. La qualità della competenza, presenza e flessibilità dei propri collaboratori, rappresenta un fondamento su cui l'azienda impronta l'intera sfera dei rapporti interni ed esterni nell'ambito dell'attività svolta.

Bilancio e programma

Il naturale esito derivato dalle scelte attuate come condotta di un quotidiano atteggiamento è sfociato nella decisione della Direzione di rendere pubblico l'intero operato della società attraverso la pubblicazione di un **Bilancio Sociale**, come lo scorso 2018, a testimonianza di risultati conseguiti, intenzioni ed obiettivi futuri. Si tratta di un **documento verificabile, oggettivo e trasparente con l'intento di fornire uno strumento reale e coerente con le attività svolte durante l'esercizio.**

*"Si ricorda di una pratica o di una situazione che l'ha colpita particolarmente?"*

- Mi è rimasta impressa una coppia di clienti, titolari di un'impresa agricola, i quali volevano acquistare un immobile da adibire in un futuro in parte a bed&breakfast e in parte a negozio per la vendita diretta dei loro prodotti. Avevano tentato più volte di ottenere il finanziamento, rivolgendosi a diversi istituti di credito e consulenti finanziari, senza riuscire a raggiungere il loro obiettivo. Ormai si erano rassegnati, ma grazie a noi sono riusciti finalmente a realizzare il loro sogno.

*Dott.ssa Francesca Sentimenti, back-office Analista del Credito MUTUlcasa*



*"Potrei raccontare diverse esperienze di clienti che hanno scelto di affidarsi a noi lo scorso anno, ma per citarne una, ricordo la pratica di un cliente, già inquilino nella casa che voleva acquistare, rimasto molto amareggiato dalla pregressa esperienza con un nostro competitor per la poca competenza e trasparenza, ormai quasi rassegnato all'idea di non raggiungere il suo sogno.*

*La situazione era difficile sotto più aspetti, finanziari e tecnico-giuridici legati all'immobile, ma grazie al nostro intervento siamo riusciti ad invertire l'esito della pratica, risolvere le problematiche e raggiungere per il nostro cliente l'obiettivo tanto desiderato.*

*Il giorno del rogito notarile, vedere la gioia del cliente, evidentemente commosso, manifestarsi anche in un grato abbraccio a tutto lo staff MUTUlcasa, è stata una bella soddisfazione, che ci conferma quanto i valori fondanti della nostra azienda facciano la differenza ogni giorno nel rapporto con la nostra clientela."*

*Dott.ssa Marianna Arcaini: Analista del Credito e Responsabile back-office MUTUlcasa*



### Intervista a Arianna Facchetti - Arcadia Agenzia Immobiliare

*"Perché preferisce che i clienti si affidino a MUTUlcasa piuttosto che ad una banca o ad un altro Mediatore creditizio?"*

- Ci avvaliamo da tempo dell'assistenza della Società MUTUlcasa, in quanto già dal primo appuntamento con il possibile cliente mutuabile emerge la serietà e la professionalità del loro consulente creditizio. L'incaricato è in grado di proporre un'infinita e personalizzabile gamma di prodotti idonei per l'acquisto della casa scelta, con tassi molto privilegiati e sicuramente concorrenziali con Banche o altri mediatori creditizi, seguendo il cliente fino all'Atto Notarile e trasmettendo la tranquillità necessaria per quello che solitamente è l'acquisto più importante della vita.

Questo in piena sinergia, allineamento e sintonia con la Nostra Agenzia, con costante e completa interazione al fine di portare a conclusione il lavoro nostro e loro.





# 8 buoni motivi per lavorare con noi

## 1- Back-office con esperienza

Il back-office MUTUlcasa è composto da professionisti con esperienza ultra decennale nel settore; ogni analista è sempre pronto ad aiutare e risolvere le numerose problematiche che i Consulenti del Credito MUTUlcasa gli sottopongono, sia per il settore creditizio, che immobiliare, che giuridico.

**L'unione fa la forza!**



## 2- Prodotti unici ed esclusivi

Grazie al modo preciso, trasparente ed umano di lavorare, alcuni istituti di credito hanno preferito MUTUlcasa ad altri Mediatori Crediti, stipulando convenzioni bancarie con prodotti esclusivi per la categoria, utili a far risparmiare il cliente finale; arrivare al 100% con i tassi d'interesse più bassi del mercato, fa la differenza.

**La trasparenza premia sempre!**



## 3- Corsi di Comunicazione (P.N.L. Programmazione Neuro Linguistica)

L'esperienza dell'amministratore della MUTUlcasa, nella P.N.L., viene messa periodicamente a disposizione di tutti i propri consulenti, per poter aumentare le proprie conoscenze e migliorare la propria comunicazione.

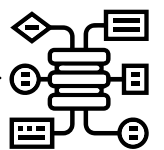
**E' più importante il messaggio che arriva che quello che parte!**



## 4- P.A.M. (Piattaforma Analisi Mutui)

MUTUlcasa ha creato nel 2010 la Piattaforma Analisi Mutui, uno strumento unico in Italia, che serve a **scremare la clientela ed informare la stessa sulle reali possibilità di ottenere il mutuo** richiesto o quanto meno di sapere qual'è l'importo massimo ottenibile. Nel tempo è stato migliorato l'algoritmo dando **risultati sempre più performanti**.

**E' on line dal 2011!**



## 5- Progetto "Simulazione mutui per l'Agenzia Immobiliare"

La P.A.M. (Piattaforma Analisi Mutui) è stata testata per quasi 3 anni sul grande pubblico attraverso il portale immobiliare.it, per evidenziare le aree di miglioramento nell'utilizzo e nell'analisi; è stata riscontrata un'elevata percentuale di persone che non poteva ottenere il credito, ma che continuava a cercare casa attraverso le agenzie immobiliari.

Il progetto consiste nel **dotare il sito web dell'agenzia immobiliare dell'unica Piattaforma di Analisi Mutui (P.A.M.) attualmente in Italia**.

Nello spazio riservato ad ogni annuncio immobiliare, viene inserita una piccola sezione per dare la **possibilità all'utente di avere immediatamente l'informazione**, per scegliere direttamente l'immobile che si può permettere,

Con questo nuovo metodo, l'utente ottiene subito e gratuitamente, la reale fattibilità della propria richiesta, indirizzando l'attenzione verso l'importo di mutuo ottenibile.

Dopo aver avuto l'informazione desiderata, il cliente può **scegliere direttamente l'immobile che si può permettere**, evitando di far perdere tempo e denaro all'agente immobiliare con numerosi appuntamenti e visite ad immobili.

L'obiettivo di questo progetto è ottimizzare il lavoro ed il tempo dell'agente immobiliare, dandogli la possibilità di fissare appuntamenti con clienti realmente "fattibili" e accorciando le tempistiche dall'incarico di vendita al rogito notarile.

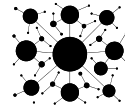
**Il tempo è denaro!**



## 6- Contatti selezionati in gestione

Ogni Consulente del Credito MUTUlcasa può ottenere, dalla sede o dai colleghi, un numero variabile di contatti, già scremati dal sistema P.A.M., a seconda della propria produzione. In pratica **più produci e più contatti (lead) ti vengono dati da gestire.**

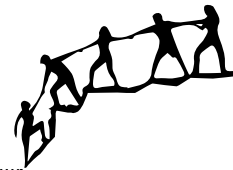
Inoltre, grazie ai tecnici che seguono il SEO e la comunicazione di MUTUlcasa, i contatti sono ulteriormente incrementati.



## 7- Crescita Personale

Iniziare come Consulente del Credito MUTUlcasa significa conoscere bene la materia per poter avere grandi soddisfazioni. Maggiori sono i risultati e le conoscenze acquisite e prima si può scalare la vetta diventando Area Manager MUTUlcasa.

L'Area Manager MUTUlcasa ha il compito di produrre e gestire i Consulenti del Credito dell'area che gli viene affidata, **guadagnando sull'intera produzione.**



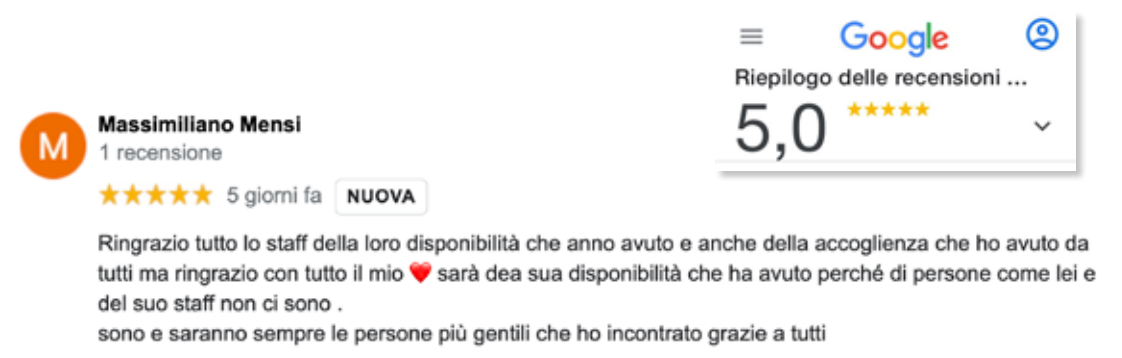
## 8- Creazione del Benessere

Oltre alla trasparenza ed il lato umano nei rapporti, in MUTUlcasa è molto importante essere parte attiva, per il sociale e per l'ambiente in cui si vive.

Una parte del fatturato prodotto viene riversata nella società e nei **progetti di riqualificazione ambientale.**

In questo modo, ogni individuo all'interno del gruppo, diventa **parte fondamentale ed attiva** di questo progetto.

**Le buone azioni possono cambiare il mondo!**



## Intervista al Notaio Alfonso Cuoco

*L'encomiabile cura, assolutamente precisa e minuziosa di tutti gli aspetti giuridici e formali dell'operazione, contraddistingue MUTUlcasa, ma ciò che li rende unici, anche in virtù di un'impronta speciale data e fortemente voluta da Paolo Ferrari, oltre all'assoluta precisione nel dettaglio ed affidabilità, è la profonda attenzione al lato umano dell'operazione.*

*Non sfugge al team MUTUlcasa che dietro ad ogni singola pratica vi è un'esigenza umana relevantissima da parte dell'utente, vi è il volto di persone che si trovano ad affrontare un'operazione per loro fondamentale per la propria vita, per la propria famiglia ed i propri progetti futuri.*

*La pratica non viene mai trattata in modo freddo e distaccato com'è usuale in questo settore, per questo sono così felice di operare con Paolo ed il team MUTUlcasa; in ogni situazione vi è la volontà di porre in essere una soluzione che probabilmente il cliente affronterà una sola volta nella vita, l'acquisto di una prima casa, un investimento importante, o la pianificazione finanziaria.*

*I collaboratori di MUTUlcasa si adoperano con capacità e cuore sino al raggiungimento del risultato finale.*



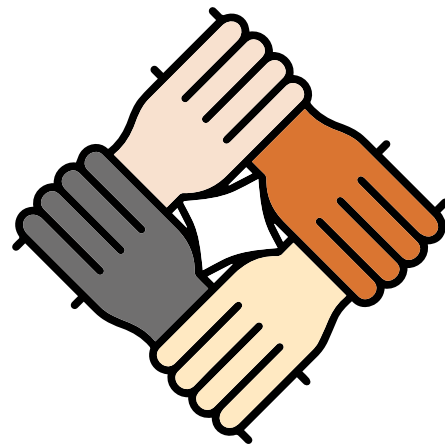


Il Processo Creditizio

# 3.1 Politica del Credito

**Trasparenza** In una situazione di criticità del mercato nella quale la diffidenza risulta essere la principale nemica del settore creditizio (sia da parte degli istituti di credito che da parte dei clienti stessi), la trasparenza si conferma come elemento di fondamentale rilevanza.

**Equità** La scelta di MUTUlcasa di eliminare ogni tipo di filtro discriminante alle pratiche in entrata, ha portato la società ad istituire una **politica del credito paritaria ed universale** nei confronti dei suoi clienti, indipendentemente dal ceto sociale, provenienza o diversità etnica.



**Preparazione pratica** MUTUlcasa, nel dettaglio, svolge un ruolo fondamentale nella raccolta di tutte le informazioni in merito alla situazione creditizia, immobiliare e giuridica necessarie per costruire un'attenta "analisi di pre-fattibilità".

Il compito del personale specializzato che opera nella società è volto alla compilazione di una pratica dettagliata ed esaustiva che gli istituti di credito prendono in esame, ma non ha alcun potere decisionale in merito all'esito della richiesta di mutuo o prestito presentata, anche se il parere positivo è fondamentale.

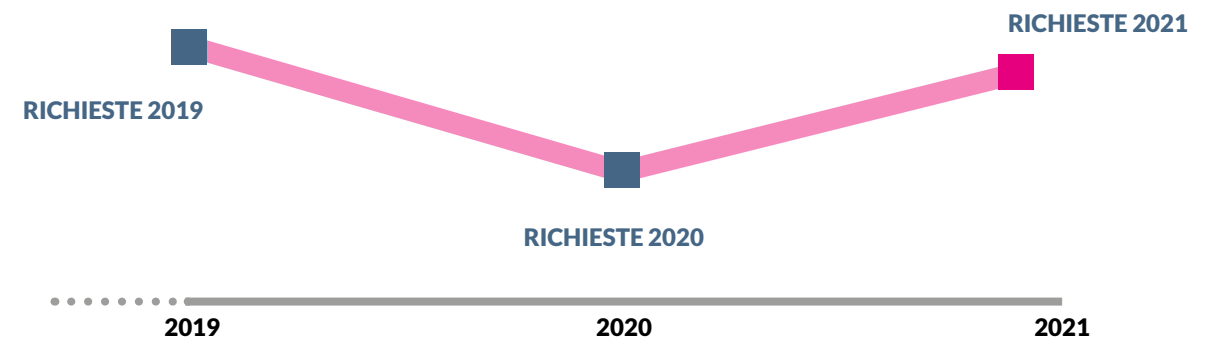
## Richieste di Mutuo

**ANNO 2021: 1705 (+ 8%)**  
 Contro le 1580 del 2020

Le richieste di mutuo pervenute e pre-analizzate da MUTUlcasa nel 2021 sono state 1705 contro le 1580 dello scorso 2020 (un **incremento del +8%**). Questo è un dato che ci riporta ad un livello standard, dopo il calo dovuto alla pandemia.



■ Pratiche di mutuo deliberate: 88%  
 ■ Pratiche bocciate: 12%



**GIORNI MINIMI PER LA PRATICA DI MUTUO**

dalla firma della richiesta all'erogazione della banca; occorrono mediamente 50 giorni (con MUTUlcasa)



**GIORNI MEDI PER LA PRATICA DI MUTUO**

dalla firma della richiesta, all'atto notarile/erogazione della banca; occorrono mediamente 120 giorni



## Il Processo Creditizio

# 3.2 La gestione del Cliente

MUTUlcasa si ritrova costantemente a dovere interagire con diversi attori coinvolti nello svolgimento delle pratiche.

Le agenzie immobiliari

Se da un lato i clienti MUTUlcasa chiedono in via preliminare di prendere coscienza della propria reale capacità creditizia, per procedere in seguito alla ricerca e all'acquisto di un immobile, dall'altro hanno già individuato la soluzione ideale e spesso, affiancati da un'agenzia immobiliare, vengono indirizzati a MUTUlcasa per capire come potere portare a termine l'acquisto.

### Intervista a Logan Badini - TECNOIMMOBILIARE

*“Perché preferisce che i clienti si affidino a MUTUlcasa piuttosto che ad una banca o ad un altro Mediatore creditizio?”*

*- La nostra agenzia preferisce che i clienti vengano seguiti e si affidino a MUTUlcasa, perché MUTUlcasa è sinonimo di competenza, correttezza, affidabilità e precisione in ogni singola pratica.*



A MUTUlcasa il compito, quindi, di accompagnare i propri clienti attraverso un'attenta analisi di pre-fattibilità rispetto alla posizione creditizia, pratica che presentata agli istituti di credito (in formato cartaceo o digitale) viene seguita sino alla fase di conclusione finale (l'87,88% delle pratiche presentate nel 2019 è risultato idoneo).

**PAM** MUTUlcasa è il primo Mediatore Creditizio che nel 2011 istituisce all'interno del proprio sito web la “Piattaforma Analisi Mutui” (PAM), un programma di analisi del credito, usufruibile dagli utenti in completa indipendenza ed autonomia.

### Intervista ai clienti: Mirko Palamuso e Daniela Micheli

*Ci siamo affidati a MUTUlcasa e oggi confermiamo che ripeteremmo la scelta. Il personale è professionale, puntuale e onesto; siamo riusciti a ottenere il mutuo in pochi mesi. Abbiamo già consigliato MUTUlcasa a degli amici, raccontando loro la nostra esperienza e quanto essa ci abbia riempiti di felicità e soddisfazione.*

**Libertà** La scelta è derivata dalla naturale conseguenza di un approccio speciale, adottato nei confronti dei propri clienti; sicuri del fatto che in un mercato di libera concorrenza il confronto faccia la differenza, i clienti MUTUlcasa sono **lasciati liberi di decidere** da chi farsi seguire.



*“Ricordo con affetto una famiglia che mediante il nostro intervento, ha realizzato il proprio sogno di acquistare un immobile in particolare, che per loro era la casa perfetta e a cui non volevano assolutamente rinunciare, pur presentando alcuni problemi che poi siamo riusciti a risolvere. Mi ha reso molto felice averli potuti aiutare a realizzare il loro sogno.”*

*Dott.ssa Francesca Sentimenti, back-office Analista del Credito MUTUlcasa*



## Il Processo Creditizio



*"Tutte le pratiche lasciano dei ricordi particolari e unici. Se devo citarne una, mi viene in mente la storia di questa ragazza, che da sola ha voluto comprare casa per sé e i suoi figli, liberandosi così da dinamiche familiari problematiche. Era molto titubante e preoccupata per l'esito della pratica, ma riponeva in noi molta speranza. Essere riusciti a trasformare questa speranza in gioia è stata una bellissima soddisfazione."*

*Daniele Ferrari - Consulente del Credito MUTUlcasa*

*"Mi viene in mente la prima pratica che ho iniziato a seguire. Era una famiglia formata da tre persone che volevano acquistare la prima casa. Sempre cortesi e disponibili, davvero delle bellissime persone. La felicità che avevano nel momento in cui hanno comprato casa e la gratitudine nei nostri confronti per averli seguiti in tutto questo percorso, mi ha fatto capire com'è bello poter aiutare gli altri attraverso questo lavoro."*

*Dott.ssa Sara Armanini - back-office  
Analista del Credito MUTUlcasa*



### Intervista a un cliente: Michele Bulgheri

*Grazie a MUTUlcasa abbiamo potuto acquistare la nostra prima casa. Ci siamo trovati molto bene, siamo stati seguiti da un personale disponibile e attento ai dettagli. Oggi parliamo agli amici con estremo orgoglio sia del raggiungimento del nostro obiettivo di comprare casa, sia della scelta di esserci affidati a MUTUlcasa. In particolare siamo stati seguiti dal Dott. Gianluigi Zanola, con il quale siamo ancora in contatto, avendo instaurato un ottimo rapporto.*

## Il Contesto Sociale

# 4.1 La Comunità

Brescia risulta essere oggi la seconda città lombarda per numero di abitanti e quinta in Italia. È la provincia più estesa della Lombardia, con una superficie di 4.784,62 km<sup>2</sup> e una densità abitativa di circa 265 abitanti per km<sup>2</sup>, al suo interno sono compresi 205 comuni. MUTUlcasa si trova oggi ben inserita in un contesto in cui le politiche sociali inclusive sono all'avanguardia, come il diritto all'abitazione nei confronti dei nuclei più poveri.

Una forte integrazione delle popolazioni immigrate e residenti nel contesto cittadino e periferico contribuiscono a contraddistinguere una realtà attenta, sensibile e vigile. Molte le associazioni ed i progetti di integrazione ed incontro: il Centro di Servizio per il Volontariato di Brescia (CVS Brescia) e "La Casa delle Associazioni del Comune" ne contano più di 200, associazioni attente e attive dal punto di vista organizzativo che non mancano di creare e generare costantemente attività di incontro atte a favorire il contatto e lo scambio tra gli utenti e le varie realtà territoriali.

*Politiche sociali*



## 4.2 Domanda e Offerta di Credito Immobiliare

**Il mercato immobiliare e la pandemia**

“Il settore mostra un andamento migliore di quelle che erano le già rosee prospettive, le intenzioni di acquisto sono elevate e sono mosse, in particolare, dal desiderio di migliorare la propria condizione abitativa”. Un’esigenza, questa, nata soprattutto nel periodo di lockdown, durante il quale molti italiani hanno maturato e rafforzato determinate esigenze rispetto alle proprie abitazioni, ad esempio una maggiore segmentazione degli spazi e l’implementazione di soluzioni tecnologiche. Il numero di compravendite e l’intensità della domanda sono prossimi ai valori massimi degli ultimi 20 anni. *(Luca Dondi)*  
L’analisi della clientela mostra anche un incremento del 30% degli acquisti che richiedono interventi di ristrutturazione o di riqualificazione.

**Fuori città**

La pandemia ha rimesso al centro il tema della qualità dell’abitare (più spazio, salubrità, connettività e minori costi energetici), tendenza che in parte si è riflessa nello spostamento della domanda verso localizzazioni suburbane. Confrontando il primo semestre del 2021 con il primo semestre del 2019, si nota che il mercato delle compravendite è cresciuto del 23,6% e che i mercati di provincia hanno contribuito in maniera significativa a questo incremento. *(Elena Mognoni)*

**Potere d’acquisto**

Questo andamento, tuttavia, non è dovuto a un aumento del potere d’acquisto degli italiani, come si evince dalla dipendenza da mutuo di molti nuclei familiari. Sebbene il reddito lordo disponibile sia lievemente aumentato, infatti, il ricorso al mutuo è in aumento e nell’ultimo anno ha raggiunto un tasso di copertura delle compravendite del 52,5%, rispetto al 51,7% del 2019. *(Luca Dondi)*

“Senza credito una parte significativa della domanda non potrebbe essere soddisfatta, ma le risposte positive da parte del settore bancario non sono mancate”, è proprio nell’atteggiamento accomodante delle istituzioni finanziarie che, secondo Nomisma, vanno ricercate le ragioni di un rimbalzo tanto repentino quanto consistente del settore.

Dagli istituti bancari si nota un’offerta di agevolazioni ulteriori rispetto a quelle messe a disposizione dal legislatore, per favorire l’accesso al credito ai giovani per l’acquisto della casa.

## Chi sono gli Stakeholder

**Relazioni** MUTUlcasa interagisce costantemente con quell’insieme di realtà che nutrono interesse verso l’azienda stessa.

L’approccio speciale fortemente desiderato dalla Direzione, ha reso possibile la definizione di un insieme di sinergie che si muovono all’unisono:

- dipendenti e rete di mercato (stakeholder interni)
- clienti, fornitori e associazioni di categoria (stakeholder esterni)
- ambiente, istituzioni e regolatori (stakeholder materiali ed immateriali)

Una rete di stakeholder associati e selezionati che hanno permesso alla società di finalizzare un percorso ben preciso che oggi possiamo con soddisfazione considerare un vero e proprio **stile lavorativo**, sia dal punto di vista umano che imprenditoriale.

**Interscambio**

Il ventaglio degli stakeholder coinvolti comprende infatti una serie di attori con i quali si è instaurato nel tempo un rapporto di fiducia, di crescita e di trasparenza reciproca. MUTUlcasa punta ad uno sforzo continuo e costante di coinvolgimento nell’attività aziendale per potere rafforzare ed accrescere questo tipo di interscambio con i propri partners.

### Composizione degli Stakeholder





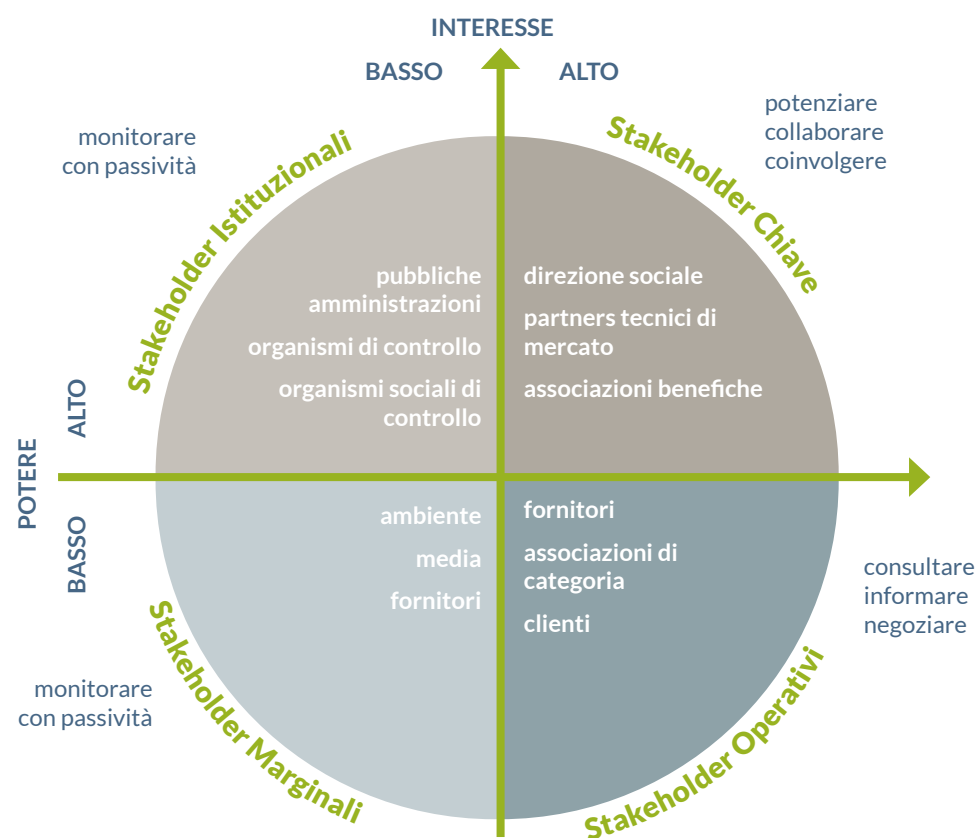
L'insieme dei diversi livelli di coinvolgimento determina la corrispondenza tra l'azienda ed i portatori di interesse, che variano a seconda della loro tipologia, missione, o maturità di rapporto. La scelta di impegnarsi nel mantenere ed alimentare con costanza gli interscambi con e tra gli stakeholder ha inevitabilmente generato la necessità di un Bilancio Sociale a testimonianza delle condotte percorse e dei reciproci traguardi.

## 5.1 Gli Stakeholder principali

### Il Personale

MUTUlcasa è composta da figure femminili e maschili, seri professionisti efficienti e molto ben preparati. Il clima confidenziale e collaborativo che si respira all'interno della società, dove il confronto fra pareri professionali e persone crea sempre situazioni di reciproco apporto e crescita, si riflette esternamente sull'operato quotidiano, dove conserva per sua natura quel particolare approccio umano che caratterizza uno **stile lavorativo** ben definito.

### Grafico Stakeholder - interesse e coinvolgimento



## Chi sono gli Stakeholder



- Gli **stakeholder marginali** (basso interesse/basso potere): sono le figure di contorno, la scelta ottimale di gestione è “tenere informati” tali stakeholder sugli aspetti salienti, con un’informativa breve e regolare.
- Gli **stakeholder istituzionali** (basso interesse/alto potere): sono potenti, ma il loro livello di interesse e coinvolgimento nelle strategie dell’organizzazione è basso. Sono generalmente passivi, ma possono assumere specifici ruoli attivi come conseguenza di determinati eventi. La strategia ottimale di gestione è “riconoscere il ruolo”, per far sì che l’organizzazione possa gestire al meglio eventuali momenti critici, senza che si verifichino contrapposizioni e conflitti.
- Gli **stakeholder operativi** (alto interesse/basso potere): sono le entità coinvolte in maniera significativa, che hanno però scarsa influenza sulle decisioni. La strategia ottimale di gestione è “ascoltare attivamente”, cioè assorbire i diversi punti di vista espressi dai soggetti operativi e dare costantemente ritorni di comunicazione.
- Gli **stakeholder chiave** (alto interesse/alto potere): sono sia potenti che fortemente interessati alle strategie dell’organizzazione. La strategia ottimale di gestione è “gestire da vicino”, ossia curare ogni dettaglio anche minimo della relazione.

### I Clienti

L’acquisto della prima casa, la prima esperienza a contatto con banche ed istituti di credito, la difficoltà nell’interpretazione delle direttive in materia, l’incapacità di quantificare le proprie intenzioni, sono le motivazioni primarie che spingono famiglie o giovani coppie a rivolgersi alla società, sia esse di nazionalità italiana che di diversa etnia.

*Statistiche* Presentiamo alcuni grafici descrittivi dei clienti MUTUlcasa e il confronto con l’anno precedente.

Le recensioni positive dei clienti che hanno avuto precedenti contatti con MUTUlcasa generano come sempre un forte “passaparola”, risultato che rafforza ulteriormente la convinzione della Direzione che la scelta di “fare la differenza” genera i suoi frutti.

La certezza di essere assistiti attraverso un continuo affiancamento e l’edificazione di un

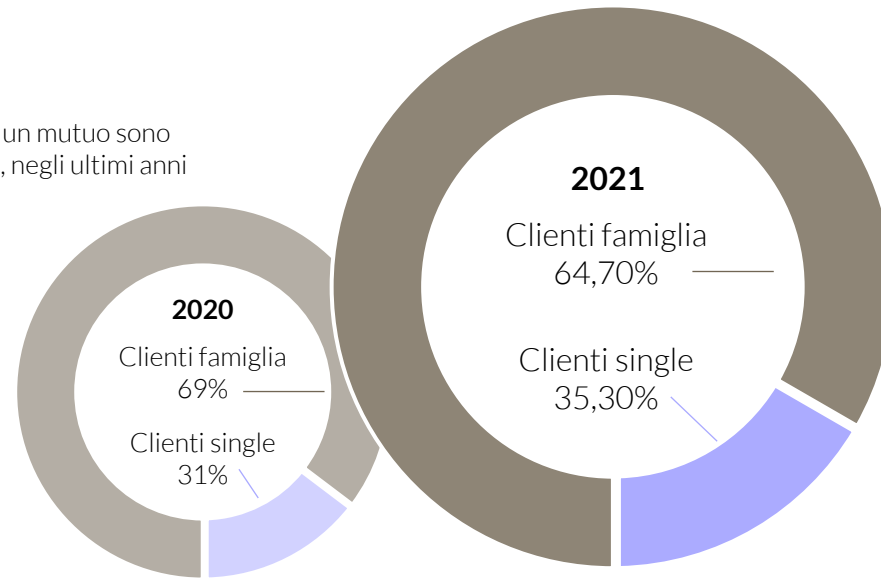
# Chi sono gli Stakeholder

## I Clienti MUTUlcasa: alcuni dati

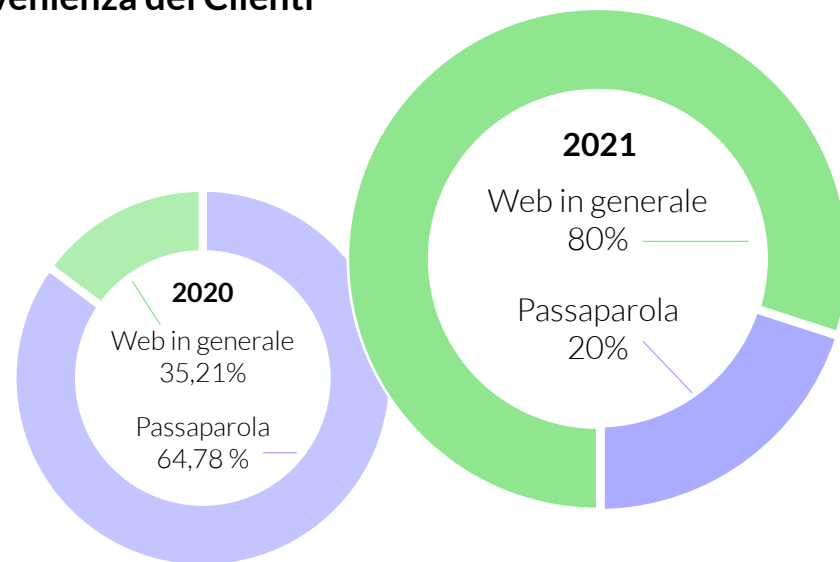


### Famiglie / Single

Le Famiglie che richiedono un mutuo sono ancora leggermente in calo, negli ultimi anni sono sempre in aumento i clienti single



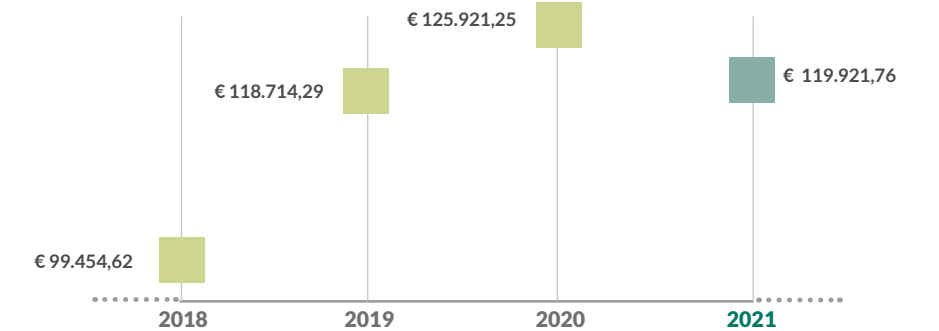
### Provenienza dei Clienti



rapporto gentile ed umano delineano la condizione migliore per crescere costantemente nel tempo sia dal punto di vista di credibilità che economico aziendale.

Nel 2021 è anche evidente che gli investimenti nella direzione della comunicazione digitale stanno dando i loro frutti, rispetto al passato, dove questo dato era quasi invertito, i clienti che provengono dal sito web o da internet in generale sono ormai l'80% del totale.

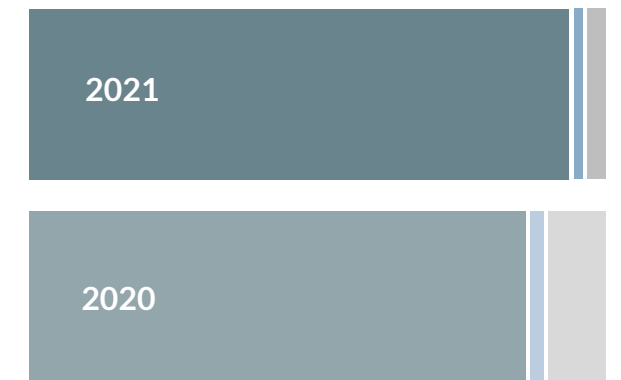
### Importo Medio Finanziato



### Motivazione del mutuo

Le richieste di mutui per la prima casa sono in deciso aumento, calano vistosamente i mutui per surroga e di poco quelli per la seconda casa.

- acquisto prima casa 95,23% (87,6% nel 2020)
- acquisto seconda casa 1,58% (2,3% nel 2020)
- surroga 3,19% (10,1% nel 2020)



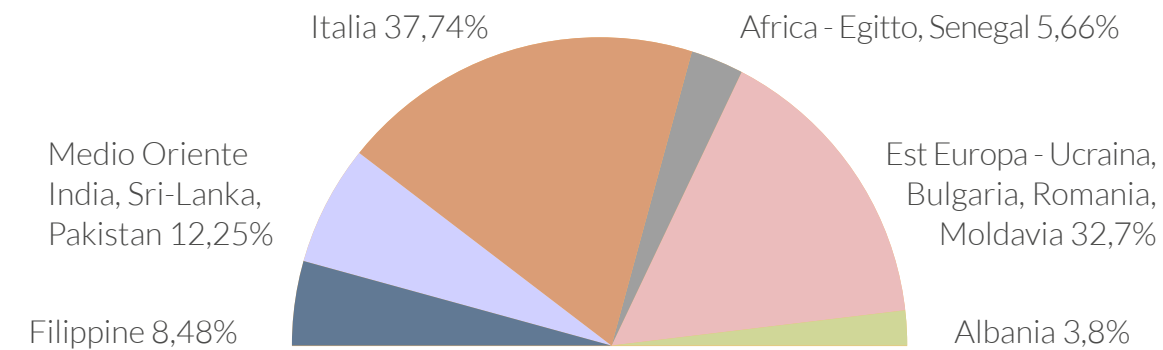
### Intervista al Notaio Alfonso Cuoco

Conosco Paolo Ferrari dal lontano 2004 e, dal primo contatto avvenuto nel mio studio per casualità, abbiamo iniziato a percorrere una strada comune di reciproca crescita che per me è stata una fonte di arricchimento, non solo sotto il piano professionale, perché apprezzo tantissimo le qualità professionali di tutto il team di MUTUlcasa, ma prima ancora sul piano umano.

Come notaio collaboro con un gran numero di soggetti che operano in questo settore, ma non mi è mai capitato di confrontarmi con una realtà così poliedrica e umanamente ricca come quella che caratterizza il team MUTUlcasa, sempre attenti alla sostanza dell'aspetto umano all'interno del loro lavoro. Una pratica di mutuo per loro non è solamente un insieme di informazioni o numeri da analizzare, ma un caso umano da abbracciare.

## Chi sono gli Stakeholder

### Cittadinanza dei Clienti



#### Cientela differenziata

La scelta di non porre alcuna barriera discriminatoria rispetto alle pratiche in entrata e quindi rispetto ai diversi aspetti riguardanti la composizione del nucleo familiare, l'etnia, l'età o la provenienza dei propri clienti ha inevitabilmente aperto gli orizzonti verso una clientela di nazionalità differenziata. Dalla lettura del grafico possiamo evidenziare alcune novità rispetto alla cittadinanza della clientela dell'anno 2021: i cittadini italiani sono in deciso aumento dopo due anni di calo, in aumento anche i clienti dell'est Europa e dal Medio Oriente, ma il dato più significativo è il calo considerevole dei cittadini delle Filippine che passano da 35,24% a 8,48% nel 2021.

## Le Banche e gli altri Fornitori

MUTUlcasa persegue da sempre una linea di pensiero atta a garantire una rete di relazioni assolutamente paritarie e concorrenziali nei confronti di istituti di credito o fornitori. Tuttavia la strategia adottata ha portato la società, per ovi motivi di coerenza, ad avvicinarsi maggiormente a quegli istituti creditizi specializzati sui mutui prima casa.

Con il passare del tempo questi rapporti di stretta e solidale collaborazione sono sfociati nella **possibilità di offrire ai propri clienti mutui a copertura totale del valore dell'immobile, mutui cioè che riescono a finanziare realmente il 100% del valore dell'immobile**, dando la possibilità anche alle giovani coppie di potere ambire all'acquisto di una casa.

### Intervista a Fraccaroli Claudio di Partners e Sinergie - Divisione Retail & Private

*“La collaborazione tra la sua banca e MUTUlcasa risale a molto tempo fa. Come può essere così duraturo un rapporto commerciale?”*

*- Questo rapporto commerciale risulta duraturo grazie alla qualità del credito, cioè grazie alle pratiche erogate senza difficoltà. Per la nostra banca, una delle principali in Italia e in Europa, è importante che non ci siano problemi a livello creditizio e che il rischio sull'operazione sia basso, diventa quindi fondamentale la qualità dell'operatività a tutto tondo di MUTUlcasa.*

*“Una situazione che mi ha colpito e soprattutto gratificato è stato lo stupore e l'ammirazione dimostratami molto calorosamente da un cliente, nel momento in cui mi sono reso disponibile ad accompagnare il padre nella filiale di una finanziaria, per richiedere un semplice prestito, senza che pagassero alcuna parcella.”*

*Dott. Gianluigi Zanola - Consulente del Credito MUTUlcasa*

### Intervista a un cliente - Cristian Ionel Iacob

*Ho un bel ricordo dell'esperienza con MUTUlcasa, il personale è stato professionale e anche veloce nella risoluzione dei problemi di percorso. Si tratta di una firma che cambia la vita, è stato un giorno bellissimo, ero felice.*

### Intervista a un cliente - Fauzia Mongittu

*Sono estremamente grata a MUTUlcasa, ho terminato l'esperienza dell'acquisto della mia prima casa con soddisfazione e gioia. Sono stati molto gentili, si sono impegnati ascoltandomi e aiutandomi in ogni circostanza che si presentava. Sicuramente è un'esperienza che ripeterei e naturalmente consiglieri.*



## Chi sono gli Stakeholder



# 5.2 Gli Stakeholder allargati

Oltre a MUTUlcasa diversi sono gli attori che collaborano o contribuiscono all'operato aziendale all'interno della pratica di mutuo:

### Istituzioni Locali

(Comune, Circostrizioni, Questura) in grado di potere offrire informazioni relative al cliente in merito all'identità, domicilio e professione al momento della raccolta dei documenti necessari alla pratica.

### Istituzioni Nazionali

(Agenzia delle Entrate) per permettere di definire la migliore strategia creditizia in merito alla sostenibilità da parte del cliente. Si rende quindi necessario un approccio di condivisione di documenti con l'Agenzia delle Entrate.

### Professionisti esterni

(notai, commercialisti, traduttori) ogni pratica di mutuo necessita di ulteriori figure professionali che sono attivamente coinvolte nei processi di registrazione e contabilizzazione della pratica. Nel caso in cui ci si trovi inoltre a dovere interagire con clienti stranieri vengono coinvolti anche traduttori per permettere una migliore comprensione da parte del cliente stesso.

### Istituzioni Finanziari e Società Finanziarie

(Banche e agenzie locali) il denaro viene erogato sempre da una Banca o da una Finanziaria

### Agenzie Immobiliari

I clienti che si avvicinano all'acquisto della casa spesso chiedono a MUTUlcasa una prima consulenza che viene loro fornita a titolo gratuito. L'attenta analisi di pre-fattibilità che viene redatta da MUTUlcasa, oltre che a dare consapevolezza al cliente della propria capacità

creditizia, permette all'agenzia immobiliare di accompagnare serenamente e con un elevato margine di certezza il cliente stesso nella scelta dell'immobile ideale. MUTUlcasa si impegna costantemente nel mantenere un sano e produttivo equilibrio di flussi comunicativi con tutti gli stakeholder citati, sia essi principali che derivati. Indiscutibile coerenza di reciproca trasparenza al fine di creare, mantenere e rafforzare nel tempo un'onestà e sincera armonia, per l'ottimizzazione di un ecosistema di competenze che possa accompagnare il cliente nel suo percorso in ogni frangente, esaudendo i bisogni e risolvendo eventuali difficoltà che si possono incontrare nel tragitto. Il Bilancio Sociale rappresenta per tutte queste realtà un ulteriore strumento di riscontro, documento ufficiale che risulta verificabile, oggettivo e trasparente.

Armonia

### Intervista a Nicola Brugnattelli - Direttore filiale di Milano

*"La vostra banca ha pensato di avere come mediatore creditizio MUTUlcasa, perché?"*

*- Si è scelto di collaborare con MUTUlcasa per i valori di fondo che ci accomunano nell'erogare mutui per l'acquisto della prima casa a livello locale, come la condivisione dei valori di riferimento della finanza etica.*

### Intervista a Elena Bonomini - STUDIO ABITARE

*- Quando i nostri clienti si affidano per l'espletamento della pratica di mutuo allo staff di MUTUlcasa, godono di un servizio puntuale e impeccabile.*

*Tempi, modalità e procedure vengono rispettate con precisione "svizzera". Senza pensieri, senza sorprese.*



# Responsabilità Sociale

Le linee di condotta aziendali vissute nel quotidiano hanno inevitabilmente costruito rapporti umani particolari tra i componenti MUTUlcasa e i diversi stakeholder.

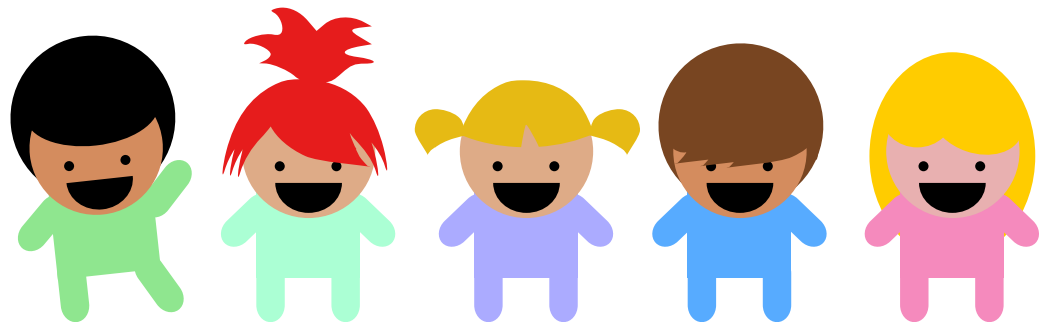
La sensibilità della direzione nell'approccio con il tessuto sociale circostante ha prodotto una serie di relazioni e interventi che esulano dalla finalità puramente economica della condotta imprenditoriale.

Questa coscienza ha sviluppato diverse iniziative di natura benefica, a sostegno di diverse associazioni a livello locale e non, nell'ottica di creare un flusso positivo e costruttivo di sinergie.

“Per me il lavoro è passione, è alzarsi la mattina con la voglia di fare, è soddisfare le esigenze dei clienti, creando un po' di benessere.

Ogni lavoro dovrebbe essere improntato verso il benessere della collettività.”

*Paolo Ferrari Amministratore MUTUlcasa*



## 6.1 Iniziative e progetti

Nelle immagini a seguire una carrellata delle principali iniziative di solidarietà realizzate da MUTUlcasa o con il suo supporto.

Ogni anno una quota del fatturato della società viene restituito alla “società”, sotto forma di contributi all'ambiente e alla comunità. Sapere che MUTUlcasa è stata concretamente utile anche quest'anno riempie d'orgoglio soci e dipendenti.

### **Riqualificazione Parco Le Moschine a Castenedolo | Campo Nug**

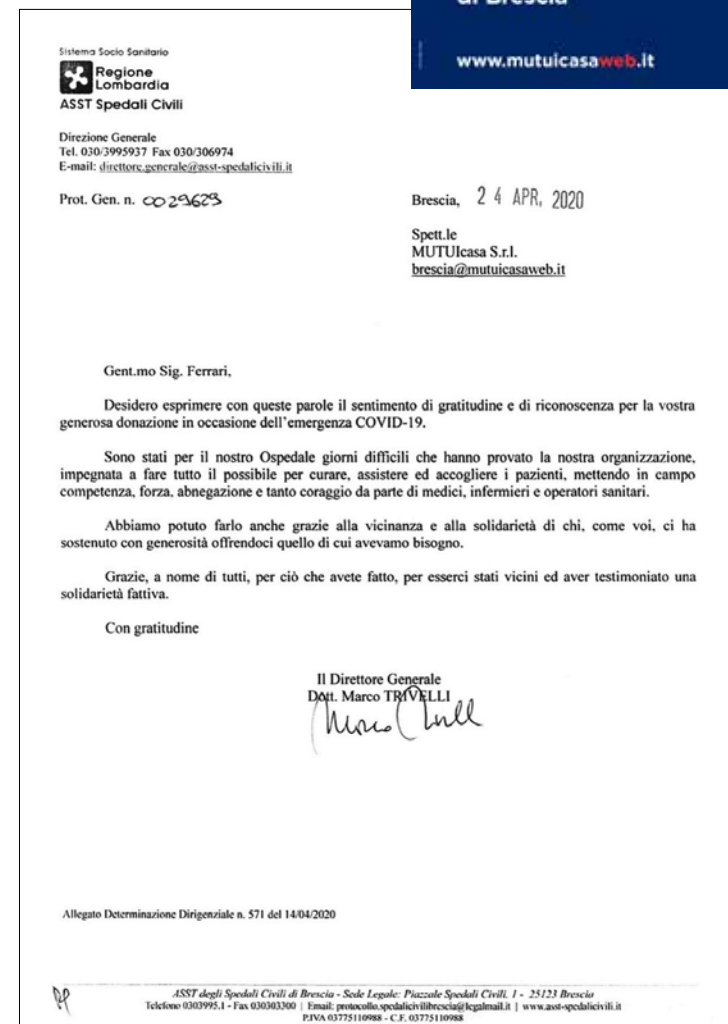
CAMPO NUG è una Associazione di promozione sociale che nasce nel 2021 dalla convinzione che la comunità sia la prima risorsa per sé stessa e che la sua dimensione collettiva “si caratterizza per la relazione diretta tra persone e territorio”.

L'obiettivo al quale MUTUlcasa aderisce è “riqualificare uno spazio pubblico naturale inutilizzato, per valorizzare l'ambiente generando dinamiche di cittadinanza attiva e di educazione al senso civico ed ambientale”.



## Responsabilità Sociale

### Emergenza Covid-19



A marzo 2020, nel periodo di massima emergenza per il Coronavirus, MUTUlcasa ha donato un ventilatore polmonare agli Spedali Civili di Brescia. Questa risposta tempestiva è potuta ottenere grazie ai numerosi clienti ed alla solidità dell'azienda.

Anche in questa occasione MUTUlcasa ha dimostrato di essere il primo Mediatore Creditizio di Brescia e provincia.

### Sponsor della Squadra Agonistica Master di nuoto

Dal 2020 MUTUlcasa è presente anche nello sport, diventando sponsor della Squadra Agonistica Master di nuoto della Millennium Sport Fitness di Brescia.



### Sponsor di Alessandro Botturi

Campagna affissioni a sostegno del motociclista bresciano Alessandro Botturi nella competizione Africa Eco Race.

### Corsa Rosa

Sostegno alla manifestazione non competitiva per tutte le donne organizzata dalla Uisp (Unione Italiana Sport per Tutti)



### Croce Blu

Penne ecologiche e biodegradabili da utilizzare nei corsi per i volontari.

### CH'ÉL CHÌ CHÈL LÉ

sponsorizzazione del format di Roberto Capo su Facebook e YouTube è diffondere la cultura storica bresciana e dare la possibilità ad un bravo attore di promuovere monumenti, luoghi e situazioni della brescianità nella storia.



### Intervista a Roberto Capo (CH'ÉL CHÌ CHÈL LÉ)

"CH'ÉL CHÌ CHÈL LÉ aiuta a conoscere la storia bresciana, secondo lei, perché MUTUlcasa ha creduto in questo progetto?"

- Credo che il collante principale sia la brescianità dell'azienda. MUTUlcasa ha creduto in un progetto che racconta Brescia con passione e semplicità, probabilmente ha intravisto l'opportunità di presentarsi ancora di più sul territorio, oltre che un momento importante per supportare un progetto culturale. Noi siamo felici di aver legato il nome ad una importante realtà come la loro.



## 6.2 La Comunicazione

### Il coinvolgimento del personale

Mutuicasa ha come obiettivo primario verso i propri dipendenti quello di costruire rapporti di collaborazione ed interpersonali in piena trasparenza e con la massima disponibilità. Questo legame di equilibri, il clima sereno e umano ha permesso a Paolo Ferrari di proiettare il proprio organico verso una produttività positiva e costruttiva.

### Comunicazione responsabile

La comunicazione è essenziale nei rapporti tra e con i diversi stakeholder. Evidenziare e trasmettere gli sforzi intrapresi nei vari ambiti (sostenibilità, rapporto e dialogo con il contesto territoriale e sociale, il rispetto dei valori fondamento della mission) e l'utilizzo del sistema creditizio, ha portato inserire nel sito web una sezione "notizie" aggiornata settimanalmente che fornisce aggiornamenti importanti dei diversi aspetti del settore.

### Comunicazione social

La comunicazione social realizzata da MUTUicasa è specifica e ha l'obiettivo di avvicinare l'azienda ai potenziali clienti, offrendo qualche piccola consulenza rispondendo alle domande che spesso vengono inserite nei post.



## Intervista al personale di MUTUicasa



**“Secondo lei, quali sono le caratteristiche che differenziano MUTUicasa dalla concorrenza? Ce ne elenchi quattro”**

**Risponde Gianluigi Zanola - Consulente del Credito MUTUicasa:**

Le caratteristiche che differenziano MUTUicasa dalla concorrenza, a mio avviso sono:

- l'elevata professionalità ottenuta grazie ad una lunga esperienza e ad una continua formazione;
- la particolare attenzione rivolta al cliente, seguito con scrupolosità in tutte le fasi che portano alla concessione del mutuo;
- la preparazione a 360 gradi, quindi anche per quanto riguarda gli aspetti tecnico-giuridici e quelli urbanistici di ogni pratica;
- infine l'affiatamento del team di lavoro, che consente che ogni pratica sia seguita da un'unica testa, anche se più persone ci mettono mano secondo il proprio ambito di competenza.

**Risponde Dott.ssa Francesca Sentimenti - Back-office Analista del Credito MUTUicasa**  
Competenza, precisione, trasparenza, attenzione al cliente.

**Risponde Dott.ssa Sara Armanini - Back-office Analista del Credito MUTUicasa**  
Secondo me MUTUicasa si differenzia dalla concorrenza per:

- Professionalità, infatti, è formata da persone preparate e che sanno rispondere a ogni dubbio del cliente;
- Trasparenza, sin dal primo appuntamento viene spiegato tutto al cliente, in ogni minimo dettaglio;
- Capacità di confronto, la forza di MUTUicasa è data anche dal confronto con i colleghi che porta a risolvere situazioni che all'inizio sembrano impossibili, trovando così, sempre la soluzione;
- Competenza, perché MUTUicasa è formata da personale competente e attento ad ogni casistica e situazione.

**Risponde Daniele Ferrari - Consulente del Credito MUTUicasa**

- Precisione nel rispettare quanto detto in fase di pre-analisi;
- Affidabilità, ossia la garanzia di affidarsi alla prima società di mutui di Brescia e provincia;
- Professionalità perché i clienti hanno a disposizione un team composto da persone formate, competenti e costantemente aggiornate;
- Sensibilità nell'ascoltare le esigenze delle persone e nel trovare la soluzione migliore e più adatta.

**Risponde Catherine Centeno Joice - Consulente del Credito MUTUicasa:**

- Sicurezza - Affidabilità - Trasparenza - Famiglia

**“Si ricorda di una pratica o di una situazione che l'ha colpita particolarmente?”**

- Mi ricordo di molte pratiche a dicembre 2019, quando siamo riusciti a realizzare il sogno di avere un'abitazione per la crescita dei loro figli a molte famiglie filippine.

## Responsabilità Sociale

## 6.3 L'Impegno Green

Sia l'azienda che il personale sono molto attenti agli impatti ambientali nella normale operatività, pertanto l'impegno green è alla base della filosofia MUTUlcasa.

Gli spazi interni della struttura sono infatti suddivisi per ottimizzare utilizzo ed eventuale spostamenti dei collaboratori stessi all'interno della sede, con uno spreco energetico al minor impatto possibile.

### Illuminazione e riscaldamento

La sede operativa di Via Ziziola 1 a Brescia comprende anche una sala atti messa a disposizione dei notai e dei clienti. In tutti gli spazi la luce deriva da impianti a led al 100% a basso consumo energetico.

### Carta e stampati

All'interno della struttura l'utilizzo di carta e stampanti avviene con la massima attenzione: tutte le stampe vengono effettuate



considerando il minor spreco possibile di materiale ed utilizzando le copie fronte e retro riciclando i documenti stampati durante le diverse operazioni di back-office non vincolanti alla pratica. Il numero di stampe di formato A3 e A4 è diminuito drasticamente grazie al percorso di automatizzazione di tutti i processi interni e grazie alla firma grafometrica che ci permette di evitare le stampe dei documenti.

## 7. Propositi per il Futuro

Continuare a svolgere un'attività economica improntata su **solidi valori** e con una particolare **attenzione al sociale** sono le caratteristiche che contraddistinguono da sempre MUTUlcasa e che continueranno a far parte della filosofia societaria così come fortemente voluto dall'amministratore.

La tendenza di MUTUlcasa per il futuro la proietta verso un mercato di **formazione**: generare possibilità di crescita e di realizzazione personale per molti **giovani e meno giovani**, con l'obiettivo di farli realizzare professionalmente in un'azienda solida.

Un prossimo obiettivo è la **FEA Firma Elettronica Avanzata** con riconoscimento **a distanza** del cliente, un risultato che ci permette sempre maggior gestibilità, rapidità, sostenibilità.

Il traguardo che l'azienda si era posta verso l'apertura di nuovi territori si è concretizzato con la copertura nazionale data dall'utilizzo del digitale che permette di avere informazioni in videocall e di appoggiare la richiesta di mutuo sulla filiale della banca convenzionata più vicina al cliente.

Nel massimo rispetto della nostra mission continuiamo a



## SIMULAZIONE

# Perché sceglierci?



### A- Back-office con esperienza

Il back-office MUTUlcasa è composto da professionisti con esperienza ultra decennale nel settore; ogni analista è sempre pronto ad aiutare e risolvere le numerose problematica che i Consulenti del Credito MUTUlcasa gli sottopongono, sia per il settore creditizio, che immobiliare, che giuridico. **L'unione fa la forza!**

### B - Prodotti unici ed esclusivi

Grazie al modo preciso, trasparente ed umano di lavorare, alcuni istituti di credito hanno preferito MUTUlcasa ad altri Mediatori Crediti, stipulando convenzioni bancarie con prodotti esclusivi per la categoria, utili a far risparmiare il cliente finale; arrivare al 100% con i tassi d'interesse più bassi del mercato, fa la differenza. **La trasparenza premia sempre!**

### C - P.A.M. (Piattaforma Analisi Mutui)

MUTUlcasa ha creato nel 2010 la Piattaforma Analisi Mutui, uno strumento unico in Italia, che serve a **scremare la clientela ed informare la stessa sulle reali possibilità di ottenere il mutuo** richiesto o quanto meno di sapere qual'è l'importo massimo ottenibile. Nel tempo i **risultati sono sempre più performanti. E' on line dal 2011!**

### D - Creazione del Benessere

In MUTUlcasa è molto importante essere parte attiva, per il sociale e per l'ambiente in cui si vive. Una parte del fatturato prodotto viene riversata nella società e nei **progetti di riqualificazione ambientale**. In questo modo, ogni individuo all'interno del gruppo, diventa **parte fondamentale ed attiva** di questo progetto.

**Le buone azioni possono cambiare il mondo!**

**FLORA BRIGANDI**  
Local Guide · 33 recensioni · 5 foto

5,0 ★★★★★ una settimana fa **NUOVA**

Contrariamente a ciò che si crede di solito, saper coltivare una cultura della fiducia non è una "soft skill" ma una necessità. Mutui casa, il simpaticissimo sig. Ferrari, Daniele che ci ha seguito in prima persona e tutto lo staff, non ci hanno solo offerto un servizio, ci hanno accompagnato umanamente e con grande affetto e rispetto e fiducia dallo start & go alla conclusione della pratica senza alcun pensiero, dubbio o perplessità. Qualsiasi cavillo è stato sezionato con grande impegno costante e pazienza da parte di Daniele di cui nutro profonda stima per la sua professionalità e gentilezza. Consigliatissimo!!!!!! Anzi non perdetevi neanche tempo a fare un'analisi fra competitors, con loro no stress e risultati al top!!  
Flora da Brescia

Il cliente può ricevere informazioni generali sui contratti di credito e valutazione delle informazioni personali, come richieste dall'art. 120 undecies comma 1 del TUB. Il credito non può essere valutato se il cliente decide di non rilasciare le informazioni richieste. Le banche dati Crif, CR e tutte quelle ritenute necessarie dall'istituto di credito scelto, vengono consultate dallo stesso, solo dopo aver ottenuto l'autorizzazione scritta da parte del cliente. Il cliente può ricevere da MUTUlcasa il servizio di consulenza, gratuitamente e senza impegno, e solo dalla firma dell'incarico di mediazione maturerà il compenso stabilito.

### RICHIEDENTI e GARANTI - R G :

|          |       |                            |                            |
|----------|-------|----------------------------|----------------------------|
| <b>A</b> | ..... | <input type="checkbox"/> R | <input type="checkbox"/> G |
| <b>B</b> | ..... | <input type="checkbox"/> R | <input type="checkbox"/> G |
| <b>C</b> | ..... | <input type="checkbox"/> R | <input type="checkbox"/> G |
| <b>D</b> | ..... | <input type="checkbox"/> R | <input type="checkbox"/> G |
| <b>E</b> | ..... | <input type="checkbox"/> R | <input type="checkbox"/> G |

### DOCUMENTI NECESSARI PER LA RICHIESTA DI MUTUO:

- A  B  C  D  E - Fotocopia carta d'identità e passaporto per gli stranieri
- A  B  C  D  E - Fotocopia codice fiscale
- A  B  C  D  E - Certificato di residenza e stato di Famiglia
- A  B  C  D  E - Estratto per sunto di matrimonio o Stato Civile
- A  B  C  D  E - Estratto conto corrente ultimi ..... mesi
- A  B  C  D  E - Contratto di locazione (se in affitto)
- A  B  C  D  E - Atto di proprietà degli immobili intestati
- A  B  C  D  E - Atto di mutuo sull'immobile/i di proprietà
- A  B  C  D  E - Contratti per finanziamenti in corso
- A  B  C  D  E - Ultimo/i ..... CU e 730
- A  B  C  D  E - Ultime ..... buste paga
- A  B  C  D  E - Contratto di Assunzione o dichiarazione datore di lavoro inizio collaborazione
- A  B  C  D  E - Cedolini pensione
- A  B  C  D  E - Mod. Unico ultimi 2 anni con Cedolino invio Telematico e 730
- A  B  C  D  E - Bilancio Azienda dello scorso anno e bilancino di quest'anno
- A  B  C  D  E - Atto di proprietà dell'immobile in acquisto
- A  B  C  D  E - Schede Catastali
- A  B  C  D  E - Preliminare o proposta d'acquisto accettata
- A  B  C  D  E - Permesso di soggiorno rinnovato o carta di soggiorno
- A  B  C  D  E - Atto di provenienza e Concessione Edilizia
- A  B  C  D  E - Progetto con Planimetrie e Computo Metrico
- A  B  C  D  E - Preventivi e Fatture ricevute per ristrutturazione
- A  B  C  D  E - Copia libretti al portatore/nominali, portafoglio titoli e altri investimenti

Per una maggior tutela, consigliamo di inserire nella proposta d'acquisto o preliminarmente la seguente dicitura: "la validità del presente accordo è subordinata all'accettazione del mutuo"

Brescia li, .....

| TIPOLOGIA DI MUTUO   | IMPORTO | DURATA (ANNI) | RATA DA... A... | CASA ACQUISTO | ASSICURAZIONE FACOLTATIVA  |
|--|---------|---------------|-----------------|---------------|--|
| <input type="checkbox"/> FISSO<br><input type="checkbox"/> VARIABILE<br><input type="checkbox"/> MISTO |         |               |                 |               | <input type="checkbox"/> VITA<br><input type="checkbox"/> PERDITA LAVORO |
| <input type="checkbox"/> FISSO<br><input type="checkbox"/> VARIABILE<br><input type="checkbox"/> MISTO |         |               |                 |               | <input type="checkbox"/> VITA<br><input type="checkbox"/> PERDITA LAVORO |
| <input type="checkbox"/> FISSO<br><input type="checkbox"/> VARIABILE<br><input type="checkbox"/> MISTO |         |               |                 |               | <input type="checkbox"/> VITA<br><input type="checkbox"/> PERDITA LAVORO |
| <input type="checkbox"/> FISSO<br><input type="checkbox"/> VARIABILE<br><input type="checkbox"/> MISTO |         |               |                 |               | <input type="checkbox"/> VITA<br><input type="checkbox"/> PERDITA LAVORO |
| <input type="checkbox"/> FISSO<br><input type="checkbox"/> VARIABILE<br><input type="checkbox"/> MISTO |         |               |                 |               | <input type="checkbox"/> VITA<br><input type="checkbox"/> PERDITA LAVORO |



# www.mutuicasaweb.it

Per informazioni ed invio documentazione al back-office:

Dott.ssa Marianna Arcaini

[marianna@mutuicasaweb.it](mailto:marianna@mutuicasaweb.it)

Dott.ssa Francesca Sentimenti

[francesca@mutuicasaweb.it](mailto:francesca@mutuicasaweb.it)

Dott.ssa Sara Armanini

[back-office@mutuicasaweb.it](mailto:back-office@mutuicasaweb.it)

Daniele Ferrari

[d.ferrari@mutuicasaweb.it](mailto:d.ferrari@mutuicasaweb.it)

 **030 3534556**

Consulente del credito:

graphic: cristinaferretti.com

 **MUTUI**casa