

Il valore delle competenze. La forza di una rete nazionale.

CANDIDATURE APERTE

SAAPITALIA NETWORK

Il valore delle competenze.
La forza di una rete nazionale.

Partner Territoriali per portare a imprese e privati
soluzioni concrete nella gestione del credito, nella tutela
del patrimonio e nel settore immobiliare.

SCOPRI IL PROGETTO

www.saapitalia.it

Il valore delle competenze. La forza di una rete nazionale.

UN'UNICA RETE. PIÙ RISPOSTE.

Il progetto SAAPITALIA NETWORK nasce per unire presenza locale e competenze specialistiche. Il Partner ascolta il territorio, individua le esigenze e attiva il gruppo di lavoro più adatto.

1

PRESENZA LOCALE

Una relazione vicina al cliente e una conoscenza concreta del territorio.

2

COMPETENZE CONDIVISE

Servizi coordinati, procedure chiare e contributo di professionisti specializzati.

3

SOLUZIONI INTEGRATE

Credito, patrimonio e immobiliare letti come parti della stessa strategia.



TORINO, RELAZIONI E COMPETENZE

Il territorio genera opportunità.
La rete attiva soluzioni integrate.

Il valore delle competenze. La forza di una rete nazionale.

LE NOSTRE AREE DI ATTIVITÀ

Competenze coordinate per aziende, professionisti, investitori e famiglie.

1 RECUPERO CREDITI

Analisi, gestione e recupero stragiudiziale e giudiziale dei crediti, con strategie definite sulla documentazione e sulla situazione patrimoniale del debitore.

2 IMMOBILI ALL'ASTA E SUL LIBERO MERCATO

Assistenza nell'acquisto tramite aste giudiziarie e nelle operazioni di acquisto e vendita sul libero mercato.

In collaborazione con FRIMM Academy Property Consultant.

3 INFORMAZIONI E INVESTIGAZIONI PATRIMONIALI

Raccolta e analisi professionale di informazioni patrimoniali, societarie e pregiudizievoli provenienti da fonti lecite e autorizzate.

4 DEFINIZIONE DELLE POSIZIONI DEBITORIE

Analisi della situazione, interlocuzione con i creditori e predisposizione di proposte transattive a saldo e stralcio, valutate caso per caso.

5 ASSISTENZA NELLE CESSIONI DI CREDITI TRA PRIVATI

Valutazione, negoziazione e formalizzazione delle operazioni di cessione del credito tra soggetti privati, previa verifica della documentazione e della posizione interessata.

UN UNICO PUNTO DI RIFERIMENTO. CINQUE AREE DI COMPETENZA.

Contattare SAAP non costa nulla. Richiedi un primo confronto.

PARTNERSHIP IMMOBILIARE

SAAP x FRIMM ACADEMY PIÙ COMPETENZE. PIÙ VALORE PER IL TERRITORIO.

La collaborazione rafforza l'area immobiliare del Network, integrando la conoscenza del credito e della tutela patrimoniale con competenze specialistiche dedicate alle opportunità immobiliari.

01

ANALISI DELL'OPPORTUNITÀ

Lettura preliminare, documentazione e obiettivi dell'operazione.

02

MERCATO LIBERO E ASTE

Supporto coordinato nelle diverse fasi del percorso immobiliare.

03

FORMAZIONE E METODO

Competenze condivise per Partner Territoriali, professionisti e clienti.

DUE COMPETENZE COMPLEMENTARI.

Un unico approccio per trasformare informazioni, relazioni e opportunità in decisioni immobiliari più consapevoli.

[SCOPRI LA COLLABORAZIONE](#)

Il valore delle competenze. La forza di una rete nazionale.

IL PARTNER TERRITORIALE

Non è un semplice segnalatore: è il punto di relazione che comprende il bisogno, orienta il primo contatto e accompagna il cliente verso la competenza giusta.

1

ASCOLTA

Intercetta bisogni reali di imprese e privati.

2

QUALIFICA

Raccoglie le informazioni iniziali con metodo.

3

ATTIVA

Coinvolge il team e i professionisti necessari.

4

ACCOMPAGNA

Mantiene una relazione ordinata e trasparente.



IL TERRITORIO GENERA
RELAZIONI.
LA RETE ATTIVA
SOLUZIONI.

Il valore delle competenze. La forza di una rete nazionale.

Cerchiamo persone credibili, radicate nel territorio e capaci di costruire fiducia.

CONSULENTI E IMPRENDITORI

Esperienza commerciale, ascolto e capacità di leggere i problemi aziendali.

PROFESSIONISTI E STUDI

Competenze da integrare in un'offerta più ampia, nel rispetto dei ruoli e delle abilitazioni.

OPERATORI IMMOBILIARI

Conoscenza del mercato e attenzione alle opportunità in asta e sul libero mercato.

RELAZIONI SUL TERRITORIO

Persone con una rete solida, reputazione e disponibilità a seguire un percorso formativo.



Cerchiamo affidabilità,
metodo e desiderio di
crescere insieme.

IL METODO S.A.A.P.

Un percorso ordinato, dalla prima esigenza alla soluzione operativa.

01

PRIMO ASCOLTO

Obiettivo, urgenza, documenti disponibili.

02

ANALISI PRELIMINARE

Fattibilità, rischi, priorità e competenze richieste.

03

STRATEGIA

Attività, responsabilità, tempi e condizioni condivise.

04

ESECUZIONE COORDINATA

Team operativo e professionisti abilitati quando necessari.

05

AGGIORNAMENTO

Tracciabilità delle attività e relazione chiara con il cliente.

Il valore delle competenze. La forza di una rete nazionale.

COSA PORTA LA RETE

Un'identità comune e strumenti per trasformare relazioni qualificate in opportunità ben gestite.

● **Marchio e posizionamento riconoscibile**

● **Portafoglio di servizi complementari**

● **Formazione su metodo e primo contatto**

● **Supporto nell'analisi delle opportunità**

● **Materiali di comunicazione coordinati**

● **Collaborazione tra territori e competenze**

UN PROGETTO DA COSTRUIRE CON REGOLE CHIARE

L'ingresso nel Network è subordinato a valutazione del profilo, formazione e sottoscrizione degli accordi previsti. Area, modalità operative, responsabilità e condizioni economiche vengono definite in modo trasparente prima dell'avvio.

SEI PRONTO A PORTARE VALORE NEL TUO TERRITORIO?

Richiedi un colloquio informativo. Conosciamo la tua esperienza, le relazioni che hai costruito e gli obiettivi che vuoi raggiungere.

CANDIDATI AL NETWORK

Il valore delle competenze. La forza di una rete nazionale.

SAAPITALIA NETWORK

COSTRUIAMO INSIEME LA RETE.

Se condividi un approccio serio, riservato e orientato alle soluzioni, raccontaci il tuo territorio e la tua esperienza.

RICHIEDI UN COLLOQUIO INFORMATIVO

Tel. +39 011 6995258 - H24 con inoltro.
WhatsApp +39 392 7421142
WhatsApp +39 320 5533053
E-mail: saapitalia@hotmail.it
Web: www.saapitalia.it



INQUADRA E VISITA IL SITO

Le attività legali, investigative, immobiliari e comunque riservate sono svolte, ove previsto, da professionisti o soggetti abilitati. Servizi, condizioni e tempi sono definiti nei relativi incarichi.