

SOKOLE OKO

To nie o bohatera pięcioksiągu J.F.Coopera tu idzie ani o jego indiańskich przyjaciół. Można jednak przywołać skojarzenie, któremu ów bohater zawdzięcza swój literacki pseudonim. Sokoli wzrok przyrównać można do wnikliwej analizy setek i tysięcy dokumentów, do wyszukiwania spośród nich tych, które w danym momencie są najistotniejsze. O tym, w jaki sposób firma Mieszczanin wspomaga pracę zarządcy, z jej dyrektorem Michałem Mieszczaninem, rozmawia Adam Jabłoński.

Jakie dokumenty zasypują biurko zarządcy?

Takich dokumentów jest kilka rodzajów. Najbardziej istotnym z nich jest korespondencja z dłużnikami, której celem jest niedopuszczenie do powstawania znaczących zaległości, jak również przygotowanie postępowania sądowego. Klasyczne wezwanie do zapłaty kierowane do dłużnika nie może zakończyć swego losu z chwilą opuszczenia drukarki i włożenia go do koperty. To dopiero początek długiej drogi ponieważ wiadomo, lepiej zapobiegać niż leczyć.

W jaki sposób firma Mieszczanin pomaga zarządcy w tym zakresie?

Podstawowym zadaniem jakie realizuje System Łatwej Obsługi Nieruchomości jest przygotowanie list adresatów tej korespondencji. Podkreślam liczbę mnogą – każda z list powstaje przy zastosowaniu elastycznych kryteriów. Możemy przygotować także kolejne wezwania dla dłużników, którzy pomimo wcześniejszych ponagleń nadal zalegają ze spłatą zobowiązań. Bez znaczenia jest fakt czy analiza dotyczy kilkuset, kilku czy kilkunastu tysięcy lokali. Nasz program potrzebuje od kilku do kilkudziesięciu minut, aby opracować i wydrukować stosowne upomnienia. Zarządca decyduje o tym do kogo i jaką treść wezwania kieruje. Każda lista adresatów jest zachowywana, zawsze można odszukać historię dłużnika i kierowanych do niego monitów. Proszę zauważyć jakim

orężem dysponują teraz branżyści, gdy lokator załatwiający swe sprawy w biurze zarządcy może być przywołany do tablicy, jeśli przypomnimy mu ile upomnień dotąd otrzymał i jak blisko jest do przekazania jego sprawy w ręce prawników. A gdy unika biura to kilka razy w roku otrzymuje wydruk powiadomienia o nowych opłatach czy okresowe rozliczenia i tam przypominamy mu o tych *kłopotliwych* dla niego pismach.

Czy dochodzenie należności od dłużnika kończy się wezwaniem do zapłaty?

Ależ skąd! Wezwania, upomnienia i tym podobne to tylko drobna amunicja. Program SŁONie pozwala na efektywną ewidencję porozumień z dłużnikami, którzy w ratach chcą spłacać swe zaległości. Program

potrafi kontrolować niezależnie od siebie rejestrowane zapłaty zobowiązań bieżących i spłat ratalnych. Gdy sprawa trafi do prawnika umożliwiamy zarządcy kompleksową rejestrację zdarzeń z tym związanych. Począwszy od wskazania niezapłaconych zobowiązań jakich dotyczy pozew, sygnatury akt sądowych, poprzez wszystkie etapy prowadzonego dochodzenia należności.

Czy można kontrolować jakość pracy osób odpowiedzialnych za windykację?

Tak! System Łatwej Obsługi Nieruchomości udostępnia przydatne statystyki.

Oto kilka z nich: liczba wysłanych wezwań dla określonych grup dłużników (w tym do notorycznych dłużników), liczba zawartych porozumień i wielkość zadłużenia spłacanego terminowo w ratach, liczba spraw oddanych do rady prawnej, liczba spraw oddanych do rady, dla których jeszcze nie miało miejsce posiedzenie sądu, liczba spraw zakończonych korzystnym wyrokiem. Naprawdę jest w czym wybierać!

Dziękuję za rozmowę.

