

Incontro con le offerte ed i servizi di un gruppo in crescita

Il portale web che mette in relazione privati e professionisti

Fonte Ufficio Stampa Frimm

Applicare l'innovazione al real estate. Ecco la mission di Frimm che si è affermato in poco più di 10 anni di attività come uno dei Gruppi leader del settore immobiliare italiano. Nata nella seconda metà del 2000 la Holding presieduta da Roberto Barbato, vanta oggi il terzo network immobiliare in Italia per numero di punti vendita Aderenti.

Nei primi 4 anni di vita, il network Frimm si è diffuso in Italia proponendo agli operatori un nuovo modo di lavorare: affrontare il mercato collaborando nella compravendita tramite il sistema Multiple Listing Service (MLS) col duplice obiettivo di rispondere alle esigenze dei consumatori e di aumentare i fatturati degli agenti immobiliari. Superate le 200 agenzie Aderenti nel 2004, Frimm ha aggiunto la divisione finanziaria a quella immobiliare che, nel frattempo, si era già ampliata con la divisione Trading. Nel 2008, poi, Frimm ha rivoluzionato il proprio assetto per dare il giusto spazio a nuove attività come quelle relative al settore delle energie rinnovabili e della cantieristica.



Nel 2010, in concomitanza con i festeggiamenti per il primo decennale della propria storia, l'azienda riunisce tutte le attività, le società e le agenzie del network sotto il marchio della casa madre: Frimm, appunto.

> **“Ma l'evoluzione definitiva, l'obiettivo a cui l'azienda mira già dal 2008, è arrivata nell'anno in corso”**, spiega Paolo Ulpiani, vice presidente di REplat S.p.A., azienda di Frimm Holding che ha sviluppato la piattaforma MLS REplat.

> **“Nel 2011 Frimm è un'azienda che offre servizi alle agenzie immobiliari facendole collaborare nella compravendita tramite il sistema Multiple Listing Service (MLS REplat) sul quale sono presenti 74.000 immobili. Con i miei colleghi gestiamo quotidianamente un network in cui lavorano oltre 2.000 operatori immobiliari e creditizi che collaborano su queste offerte”**.

Frimm ha creduto nel Multiple Listing Service e nelle sue potenzialità sin dal primo giorno.



Paolo Ulpiani
Vicepresidente di Replat S.p.A.

> **“Ritengo che sia uno strumento imprescindibile per l'agente immobiliare che, soprattutto nel momento storico che stiamo vivendo, può trarne dei vantaggi enormi”**, continua Ulpiani.

> **“Se utilizzato nella maniera corretta, il MLS può triplicare il fatturato di un'agenzia perché amplia le possibilità e le occasioni di vendita. Nei tre pacchetti che da quest'anno proponiamo agli operatori – il Basic gratuito, l'Advanced e il Professional – la piattaforma per la collaborazione è sempre presente, anche se in forma limitata (pacchetto Basic - ndr)”**.

Insomma, il futuro dell'agente immobiliare italiano risiede nel Multiple Listing Service e nel suo utilizzo.

> **“Sì, e per sottolinearlo l'azienda ha appena lanciato il nuovo ValuCasa, l'unico strumento di rilevazione dei prezzi al metro quadro che offre esclusivamente le valutazioni in real-time degli agenti immobiliari per ogni via e numero civico d'Italia. Nel sistema si troveranno prezzi al mq attendibili e aggiornati perché inseriti quotidianamente da operatori con agenzia situata all'interno del C.A.P. oggetto della ricerca”**.

Le valutazioni, aggiornate in real-time e sempre accompagnate dalla data di inserimento, saranno consultabili da tutti all'indirizzo web valucasa.frimm.com. Il sistema funziona infatti su due fronti, quello degli agenti immobiliari e quello dell'utente web.

Attualmente il ValuCasa offre oltre 90.000 valutazioni ed è aperto a tutti gli agenti immobiliari d'Italia iscritti al ruolo: sulla suddetta pagina internet, infatti, è possibile registrarsi gratuitamente e accedere al sistema. In cambio dei dati inseriti, l'agente immobiliare otterrà visibilità sul web e pubblicherà gratuitamente la propria agenzia: ogni valutazione è accompagnata dal riferimento telematico dell'agente immobiliare che l'ha inserita.

> **“In questo modo facciamo incontrare domanda e offerta”**, conclude Ulpiani. **“Chi cerca o chi vende casa utilizzerà il ValuCasa per capire quanto**

vale il suo immobile al mq e potrà contattare senza filtri né intermediari, l'operatore che ha inserito le valutazioni più rispondenti all'idea che si era fatto o, magari, più vicine alla via e al civico specificati nella ricerca. Allo stesso modo il nostro strumento potrà essere utilizzato dai Media, dai periti delle banche e da tanti altri professionisti”. ■

• Il network Frimm è presente sul territorio italiano con circa 2.000 agenzie immobiliari e creditizie.

• Il network è connesso al Multiple Listing Service, sistema di collaborazione che collega tutte le agenzie immobiliari che usufruiscono dei 3 pacchetti di Frimm: Basic (gratuito), Advanced e Professional.

• Sul database del MLS utilizzato dall'azienda e dal suo network sono presenti circa 80.000 immobili di ogni tipologia.

• Sulla piattaforma MLS transitano all'anno circa 170.000 richieste provenienti da altrettanti possibili clienti.

• Sul ValuCasa sono disponibili oltre 90.000 valutazioni immobiliari al mq effettuate da agenti immobiliari.

• Frimm ha attivato oltre 10 accordi di convenzione con Istituti di Credito operanti in Italia garantendo così, ad Aderenti e Clienti, una gamma di centinaia di finanziamenti, dal mutuo al prestito, passando per la cessione del quinto.

