

Nasce il "Centro Servizi per Agenti Immobiliari" targato Frimm. Il franchising immobiliare presieduto da Roberto Barbato, ha ideato un progetto per facilitare e far evolvere la professione di agente immobiliare. Lanciata ufficialmente a inizio aprile e affidata ad Antonello Palana, manager di Frimm da 4 anni e grande esperto dell'operatività in agenzia, l'iniziativa punta a creare la sinergia definitiva tra operatori del mattone, segreteria e call center. In concreto, si tratta di dare al consulente freelance la possibilità di lavorare a zero spese, di focalizzarsi esclusivamente su acquisizione e vendita e di crescere in una struttura solida e al suo servizio. Ogni agente immobiliare che entrerà a far parte del Centro Servizi percepirà il 50% dei ricavi derivanti dalle provvigioni per le proprie transazioni che verranno fatturate al cliente direttamente dall'agenzia. Il 50% rimanente andrà a coprire i costi del Centro Servizi, dalle segretarie al call center passando per l'utilizzo del Multiple Listing Service. Ma l'agente non dovrà preoccuparsi dei costi fissi di gestione, dell'organizzazione, dell'amministrazione, della contabilità. Intanto il Multiple Listing Service di Frimm si apre ai costruttori. Da marzo anche le imprese di costruzione hanno l'opportunità di accedere al network Frimm tramite il pacchetto Advanced, il secondo dei tre step che costituiscono (con il pacchetto Basic e il Professional) l'offerta del gruppo per il mercato immobiliare.