

*"In sette mesi di attività a Roma, i dieci agenti arruolati dal Centro servizi agenti immobiliari hanno risparmiato una cifra complessiva di quasi 560mila euro, compiendo viceversa vendite e locazioni per un guadagno di quasi 100mila".* Così Antonello Palana, manager **Frimm** da 5 anni e da sette mesi a capo del Centro servizi Roma, il progetto ideato dal terzo network del real estate italiano che punta a creare la sinergia definitiva tra operatori del mattone, segreteria e call center, ideato appositamente per permettere agli agenti immobiliari di lavorare anche in un momento economico particolarmente delicato come quello attuale.

*"All'inizio, quella di far focalizzare su acquisizione e vendita gli agenti immobiliari togliendo loro l'incombenza delle attività tipiche di un'agenzia era solo un'idea",* ha spiegato Palana. *"Oggi, centomila euro di fatturato e dieci agenti immobiliari reclutati più tardi, possiamo affermare che il Centro Servizi è una realtà che funziona"*

Non solo, perché il dato che più di tutti desta impressione riguarda proprio il rapporto tra spese e introiti alla luce di quanto il Centro Servizi Agenti Immobiliari mette a disposizione del professionista che vi si affida: in breve, ha sottolineato Palana, *"il Centro dà al consulente freelance la possibilità di lavorare a zero spese focalizzandosi esclusivamente sulla proprio core-business e cioè l'acquisizione e la vendita degli immobili"*

. Tutto questo per far fronte al delicato momento storico presente, in cui le agenzie immobiliari faticano a produrre utili a causa dei pesanti costi di gestione.

A Roma come adesso anche a Torino - il Centro piemontese, prima "filiale" del desk creato da Frimm e diretto da Raffaele De Rosa, è stato inaugurato lo scorso 30 ottobre 2012 presso la prestigiosa sede di Piazza Statuto 16 - gli agenti immobiliari che senza costi decideranno di affidarsi al Centro avranno a disposizione tutto il supporto operativo e gestionale, oltre al grande vantaggio di disporre immediatamente del portafoglio condiviso su MLS REplat, il Multiple Listing Service che da sempre Frimm mette a disposizione degli Aderenti al proprio network, contenente migliaia di offerte di ogni tipologia.

*"Nel caso di Roma - ha aggiunto Palana - questo ha consentito a ogni agente immobiliare un risparmio tra costi di agenzia, personale, consulenza presso professionisti e reperimento di documenti utili alle compravendite di quasi 8mila euro mensili. E per quanto riguarda l'aspetto economico ogni agente 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*

## **Frimm: aperto a Torino un nuovo Centro servizi per agenti immobiliari**

Scritto da Redazione

Mercoledì 14 Novembre 2012 17:54 - Ultimo aggiornamento Mercoledì 14 Novembre 2012 18:00

---

*coprire i costi del Centro Servizi"*

Per completare il quadro di ciò che il Centro Servizi di Frimm offre al consulente immobiliare, l'azienda garantisce formazione continua e un tutor dedicato, come già accade per ogni singola agenzia del network Frimm.