

Martedì 17 Aprile 2012



Home Sentito sul mercato What's News Novità dei prodotti Eventi Servizi e strumenti SimplyBiz Careers Contatti



Soluzioni e software per il mondo finanziario

What's News

provinciale di Varese e Banca di Credito Cooperativo di Busto Garolfo e Buguggiate hanno sottoscritto una convenzione per sostenere le imprese in questo momento particolarmente delicato.

Leggi tutto

Abi: il 40% dei clienti entra in banca via web

Clienti più interattivi e coinvolti nei processi di relazione con le banche. Sempre maggiore è il ricorso agli strumenti che consentono una gestione a distanza delle proprie esigenze bancarie e finanziarie, con un sensibile incremento dell'uso della

La voce degli operatori

La voce degli operatori della nuova consULENZA CREDITIZIA. Come cambia la figura degli intermediari del credito alla luce delle nuove regole introdotte dal decreto legislativo 141/2010" si sposta a Napoli il 18 aprile.

Leggi tutto

Nasce Assifamily, una costola di Creditfamily

In un'ottica di evoluzione del mercato, legato sempre di più a un approccio consULENZIALE, rispetto alla semplice vendita del prodotto, è nata Assifamily società di brokeraggio assicurativo legata a Creditfamily

Leggi tutto

Ultime notizie

- Resta solido il mercato immobiliare canadese. Mutui ancora in crescita
L'Osservatorio di MutuiOnline
L'Osservatorio di PrestitiOnline
Assilea: piena condivisione per la nuova disciplina fiscale del leasing che potrà concretamente rilanciare gli investimenti delle PMI italiane

Frimm presenta il Centro Servizi per Agenti Immobiliari, l'ufficio su misura per l'operatore freelance

Valutazione attuale: 5 / 5 Scarso Ottimo Vota

Scritto da Redazione Lunedì 16 Aprile 2012 01:42

"Centro Servizi per Agenti Immobiliari". Ecco il nome del progetto che Frimm ha ideato appositamente per facilitare e far evolvere la professione di agente immobiliare.

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.

Il mercato infatti parla chiaro: sono sempre di più le agenzie immobiliari che fanno fatica a produrre utili a causa dei pesanti costi di gestione. Ed è per questo che Frimm ha realizzato l'ufficio su misura per l'agente immobiliare: una struttura perfettamente organizzata e coordinata, all'interno della quale ogni singolo professionista (ogni agenzia avrà al suo interno un vero e proprio team di agenti) potrà usufruire di tutti i supporti operativi e gestionali, 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.

"Immaginate. Il call center fissa gli appuntamenti e gestisce i clienti. La segreteria si occupa di gestire tutte le fasi ante e post vendita (preliminare, servizi notariali e fiscali, problematiche catastali e urbanistiche, visure...). L'azienda mette a disposizione tutte le proprie convenzioni a cominciare dai mutui per finire ai servizi legati all'energia (Certificazione Energetica ACE, Indice di Prestazione Energetica EPI, impianti fotovoltaici...)", spiega Antonello Palana. "E l'agente immobiliare deve soltanto pensare a fare il proprio lavoro, ovvero acquisire e vendere immobili".

E gli aspetti economici? 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 segreterie 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.

Per entrare nel Centro Servizi di Frimm l'agente immobiliare sceglierà il pacchetto Professional per freelance e sottoscriverà un contratto annuale nel quale dovrà accettare alcuni obblighi formali in merito al codice deontologico indicato dalla casa madre ai quali si dovrà rigorosamente attenere. Per esempio, avrà l'obbligo di caricare su MLS REplat tutti i suoi immobili e non potrà richiedere alcuno storno di provvigione. "Sì, perché l'obiettivo dell'azienda è sempre quello di favorire e migliorare la collaborazione nella compravendita", continua Palana. "E siamo noi a dover dare il buon esempio. Inoltre motiveremo i nostri agenti con contest e iniziative. A febbraio siamo partiti garantendo un CAP in esclusiva all'operatore che avrà messo a segno almeno 3 vendite. Ciò significa che tutti gli immobili in entrata e in uscita in quel CAP saranno di sua competenza".

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.

Aggiungi commento

Cari lettori, ogni post scritto da persona anonima e senza un indirizzo e-mail valido verrà cancellato. Il portale è libero e consente a chiunque di esprimere la propria opinione ma non può prescindere dalla correttezza dei contenuti e dalla possibilità di rintracciare gli autori dei contenuti stessi. Chi scrive lo fa sotto la propria responsabilità. Vi chiediamo pertanto di usare i vostri veri nomi e di non ricorrere a e-mail fittizie. Grazie Flavio Meloni

Form fields for Name, E-Mail, Site web, and Title.

Search...



Tutte le notizie sul tuo PC con gli RSS!

Le interviste di Flavio Meloni

Angelo Martoni, responsabile CQ di Credem Leggi l'intervista



Iscriviti alla newsletter

Iscriviti

Effettua l'accesso

Form fields for Username and Password.

Ricordami

Login

Recupera la tua PASSWORD

Recupera la tua USERNAME

Registrati

Business Partner

