



Innovazioni e Opportunità nel mercato immobiliare come aumentare le quote di mercato e la redditività (prima parte)

DAL FRANCHISING TRADIZIONALE ALLA CENTRALITÀ DELLA PIATTAFORMA MLS



Roberto Barbato
presidente
Frimm

Sono positivo sui numeri del mercato, le compravendite sono tornate ai livelli del 2005 intorno a 600.000, e solo negli ultimi anni abbiamo assistito a un boom: ritengo in ogni caso che il mercato immobiliare sia solido. Frimm oggi è una realtà che si poggia sulla piattaforma MLS (multiple listing services) quindi su un'operatività diver-

sa per l'agente immobiliare e non più sul franchising. Oggi il brand si chiama **Frimm Servizi Immobiliari** e ha rapporti con oltre 1.800 agenzie sul territorio che aderiscono alla piattaforma MLS. Il tool della MLS è veramente la rivoluzione nel nuovo modo di lavorare per gli agenti immobiliari, in USA il 100% degli

agenti immobiliari le utilizza e noi abbiamo sperimentato negli ultimi tempi un sensibile aumento dell'utilizzo della nostra MLS da parte degli agenti immobiliari con meno di 30 anni. Un importante vantaggio che hanno oggi gli agenti immobiliari italiani che utilizzano la MLS è che riescono a fare transazioni a prezzi "giusti" di mercato, oltre ad avere un aumento del fatturato e una riduzione dei costi. Un altro aspetto da sottolineare è quello dell'aggregazione. Non si può vincere senza una collaborazione fra agenti immobiliari.