

A due anni dalla nascita del pacchetto Basic per agenzie immobiliari, versione light dei più completi Advanced e Professional, **Frimm** compie il primo passo verso un futuro caratterizzato completamente dall'*e-commerce*, si allinea al modello *freemium*, punto di riferimento della web economy, e nell'ambito del restyling che sta mettendo in atto sui tre pacchetti riservati agli agenti immobiliari, ripensa e rilancia Basic, trasformandolo nel primo prodotto online che permette di entrare in un network immobiliare compilando un form su internet. Una vera e propria rivoluzione del modo di intendere la professione di agente immobiliare, oggi sempre più svincolata dalle cosiddette "zone".

Frimm, che da anni serve la figura dell'agente immobiliare, ha deciso di accompagnarla verso la sua naturale ridefinizione: ecco perché nel nuovo Basic sono stati inseriti quattro strumenti gratuiti e imprescindibili per migliorare visibilità e operatività dell'agenzia, che si aggiungono al portafoglio immobili compreso nel pacchetto.

Il Personal Site: il nuovo sito web dell'agenzia che sceglie Basic è un "biglietto da visita" completamente personalizzabile, ricco di strumenti unici – come la ricerca immobili per mappa dinamica - pensati appositamente da Frimm per facilitare e rendere più snello il lavoro degli operatori del mattone.

Il ValuCasa 2.0: l'unico strumento di valutazione al mq per via e numero civico che fa pubblicità all'agenzia e dà un servizio unico ai clienti.

L'Agenda Online: un software studiato ad hoc per gestire simultaneamente i collaboratori dell'agenzia e legarli agli immobili condivisi sulla piattaforma MLS REplat.

Il Matching tra domanda e offerta: il sistema di abbinamento automatico tra immobili in incarico (domanda) e richieste dell'agenzia (offerta), arricchito e migliorato da numerose funzioni, tra cui l'utile backup dei dati elaborati.

Grazie a questa vera e propria "svolta online", gli agenti immobiliari Basic avranno campo d'azione in tutta Italia, grazie anche al potenziamento del settore Cantieri di Frimm, che vanta

## Frimm: il pacchetto "Basic" per agenzie immobiliari diventa online

Scritto da Redazione

Venerdì 25 Maggio 2012 10:23 - Ultimo aggiornamento Venerdì 25 Maggio 2012 10:27

---

un numero sempre maggiore di potenziali incarichi grazie all'acquisizione di Torino (via Cuneo e Venaria Reale), Castel Gandolfo, Roma (Le Mura), Roma (Residence Carla - AXA), Teramo (Silvi Marina).

Ovviamente MLS REplat riveste un ruolo di primo piano all'interno del pacchetto Basic: strumento imprescindibile per l'agente immobiliare moderno e piattaforma online che mette in condivisione i portafogli di immobili e richieste degli utenti, è presente nel Basic Online nella sua versione demo, legata principalmente agli immobili dei cantieri presi in incarico da Frimm e sui quali gli agenti prenderanno provvigione dalla parte acquirente (il loro cliente) e ove possibile dalla parte venditrice (Frimm).

Frimm è così il primo network immobiliare in Italia a dare gratuitamente ai professionisti uno strumento professionale pensato appositamente per loro. Il perché di questa scelta è presto detto: *"Frimm servizi per agenzie immobiliari crede che il futuro della professione degli agenti immobiliari stia nei concetti di condivisione e collaborazione"*, afferma il presidente di Frimm Roberto Barbato.

*"Per questo motivo ha introdotto tre diverse formule di adesione e tra queste soprattutto una gratuita che è il Basic: ogni operatore mediante l'utilizzo del Basic può avvicinarsi gratuitamente ai due succitati principi e comprendere che la strada digitale è quella che la professione ha ormai intrapreso"*.

Gli stessi numeri del ValuCasa 2.0 corroborano questa tesi: in appena 5 mesi dal suo lancio, lo strumento di Frimm ha fatto registrare quasi 900 mila valutazioni inserite. Ancora, come sottolineato da recenti analisi effettuate dai principali portali web del settore, sono oltre 3 milioni gli italiani che mensilmente cercano casa online. Tutti segnali che testimoniano che la compravendita immobiliare si è spostata sul web. Anche per questo l'obiettivo a medio termine che Frimm ha in mente per il Basic Online è quello di arrivare a quota 200 contratti.

L'azienda ha lavorato con un team di esperti specializzati nella giurisprudenza relativa a internet che in collaborazione con la comunicazione e il settore informatico di Frimm hanno traslato per il web il processo di contrattualizzazione dell'agenzia che entra nel network Frimm.

*"Il Basic Online con i suoi servizi aiuta l'agente a incrementare il suo fatturato senza modificare*

## **Frimm: il pacchetto "Basic" per agenzie immobiliari diventa online**

Scritto da Redazione

Venerdì 25 Maggio 2012 10:23 - Ultimo aggiornamento Venerdì 25 Maggio 2012 10:27

---

*il metodo di lavoro dell'agente stesso. Lo introduce in un ambiente che lo predispone ad entrare in un vero e proprio social network, MLS REplat, che è già lo standard di migliaia di colleghi", dice Barbato.*

*"E poi, il manager di zona che avrà in consulenza l'agenzia che sceglie Basic sarà sempre a disposizione per indicazioni e assistenza. Insomma, l'agente che entra in Frimm non si sentirà mai solo"*

.