

COMUNICATO STAMPA

Roma, 30 settembre 2010

**Frimm manda in pensione l'Ufficio Vendite
e propone una nuova modalità di vendita dei cantieri rivolgendosi a tutti gli operatori d'Italia:
ecco l'Ufficio Coordinamento Agenzie**

*L'azienda vende immobili in B2B e punta a coinvolgere tutte le agenzie immobiliari italiane
nella commercio degli immobili che ha in incarico.*

*Barbato: "Il nostro staff avrà il solo compito di coordinare gli operatori che vorranno partecipare a questo
innovativo progetto e di mostrargli gli appartamenti a disposizione"*

Frimm propone un **nuovo modello di vendita** per la commercializzazione di cantieri e, più in generale, di immobili basato sulle potenzialità del Multiple Listing Service, strumento web in cui l'azienda ha creduto sin dalla propria nascita.

Per gli immobili di cui Frimm Holding S.p.A. ha ricevuto l'incarico di vendita non esisterà più il tradizionale Ufficio Vendite ma un **Ufficio Coordinamento Agenzie** che coordinerà, appunto, gli operatori che vorranno partecipare a questo innovativo progetto e mostrerà loro gli appartamenti a disposizione.

"Lo stile dell'azienda è quello di **vendere gli immobili attraverso le agenzie immobiliari**", dichiara Roberto Barbato, presidente di Frimm Holding S.p.A. "Per noi gli agenti immobiliari sono sempre stati degli **alleati** invece che dei concorrenti e per questo abbiamo deciso di compiere un ulteriore passo in avanti **condividendo tramite MLS, con tutte le agenzie immobiliari italiane interessate, gli immobili che il Gruppo stesso ha in incarico**".

Le agenzie che venderanno gli immobili in collaborazione con Frimm Holding percepiranno le **provvigioni dalla parte acquirente** ma se fanno parte del network immobiliare Frimm o del Multiple Listing Service (MLS) REplat, gli sarà riconosciuto anche uno **storno provvigionale sul prezzo di vendita**.

Frimm **coinvolgerà gli operatori** inviandogli una **lettera** con busta personalizzata contenente l'invito a sottoscrivere **l'incarico di vendita verbale senza esclusiva**. La lettera sarà sempre accompagnata dalla scheda a colori che illustra a fondo l'immobile/cantiere/frazionamento oggetto della condivisione.

I **clienti** che si rivolgeranno all'Ufficio Coordinamento Agenzie per l'acquisto di un immobile riceveranno informazioni sullo stesso ma saranno **invitati a contattare la propria agenzia di fiducia**. Se desiderano potranno anche selezionarla dall'apposito elenco dei punti vendita immobiliari che avranno aderito all'iniziativa di Frimm.

Frimm nasce nel 2000. Il suo nome deriva dalla crasi dei termini "Franchising" e "Immobiliare", ovvero il core-business dell'azienda che, in poco più di 8 anni, è cresciuta e si è sviluppata fino a divenire uno dei principali Gruppi operanti nel mercato italiano del real estate. Da sempre presieduta da Roberto Barbato, conoscitore del mercato del mattone con più di 20 anni di esperienza professionale accumulati in Italia e all'estero, Frimm ha sempre puntato sull'innovazione di strumenti e servizi nei settori del franchising e dei servizi immobiliari integrati. Nei primi 4 anni di vita, il suo network immobiliare si è diffuso soprattutto nel Lazio, in Campania, in Sicilia e in Lombardia proponendo agli operatori un nuovo modo di lavorare: affrontare il mercato collaborando nella compravendita tramite il sistema Multiple Listing Service (MLS) col duplice obiettivo di rispondere alle esigenze dei consumatori e di aumentare i fatturati degli agenti immobiliari. Superate le 200 agenzie Affiliate nel 2004, Frimm ha aggiunto la divisione finanziaria a quella immobiliare che, nel frattempo, si stava già ingrandendo con la divisione Trading. Nel 2008, poi, l'azienda ha nuovamente rivoluzionato il proprio assetto per dare il giusto spazio ad attività vecchie e nuove come quelle relative al settore delle energie rinnovabili e della cantieristica.

trading.frimm.com - www.frimm.com

Per maggiori informazioni:

Ufficio Stampa FRIMM Holding

Giulio Azzolini

Tel. 06 9727 9309

E-mail: press@frimm.com