

Frimm apre il Multiple Listing Service ai costruttori
*Nasce il Pacchetto Advanced per gli operatori dell'edilizia,
che dà accesso al network Frimm con tutti i vantaggi di MLS REplat:
immobili condivisi con migliaia di agenzie, analisi di geomarketing gratuita,
Open House e consulenza sullo strumento*

Il Multiple Listing Service si apre ai costruttori. Da marzo 2012 anche le **imprese di costruzione** hanno l'opportunità di **accedere al network Frimm tramite il pacchetto Advanced**, il secondo dei tre step che costituiscono (con il pacchetto Basic e il Professional) l'offerta del gruppo per il mercato immobiliare.

In una fase storica di preoccupante **flessione per il settore delle costruzioni** – i dati dell'Osservatorio congiunturale Ance evidenziano un calo degli investimenti del 9,2% negli ultimi 14 mesi (5,4% nel 2011 e 3,8% in questi primi mesi di 2012) – il gruppo Frimm mette a disposizione delle imprese di costruzione italiane tutte le **potenzialità di condivisione del suo MLS REplat**, che grazie alla **complementarietà** d'utilizzo con gli altri strumenti in possesso degli operatori del mercato immobiliare consente, attraverso l'ampio portafoglio comune, di soddisfare qualsiasi richiesta di acquisto/locazione su tutto il territorio nazionale ed estero.

Sfruttando le caratteristiche di MLS REplat le imprese edili possono ora **collaborare nella compravendita** dei propri immobili con migliaia di agenzie immobiliari sfruttandone tutta la **forza vendita**, la loro **presenza sul territorio** e sul **web**. Con l'ingresso nel MLS REplat, il gruppo Frimm vuole dare la possibilità ai costruttori di essere "**due volte impresa**", intensificando visibilità, accessibilità e capacità di impatto nei confronti dell'utenza composta dai potenziali acquirenti così come dagli agenti immobiliari.

Cosa offre il pacchetto Advanced ai costruttori

Il pacchetto Advanced introduce l'impresa edile e gli immobili di sua proprietà in un network formato da migliaia di agenzie sul territorio nazionale, sempre a disposizione, **a costo zero (il costruttore non pagherà provvigioni alle agenzie immobiliari ma potrà decidere di offrire un eventuale storno sulla compravendita)**. Le imprese avranno l'opportunità di programmare **Open House** per i propri immobili in tutta Italia appoggiandosi all'organizzazione fornita dal marketing Frimm. L'ingresso sul MLS regalerà inoltre all'impresa **l'analisi di geomarketing preliminare** tramite apposito software connesso a MLS REplat: il vantaggio è quello di avere la certezza di proporre correttamente le proprie nuove costruzioni sul mercato, col giusto prezzo, verso il giusto target, con adeguato supporto pubblicitario. I manager dell'azienda saranno sempre al servizio del costruttore con **la consueta consulenza mensile** perché sia certo di sfruttare il potenziale di MLS REplat al 100%. L'impresa edile avrà poi **visibilità gratuita su tutti i canali pubblicitari delle agenzie Aderenti** (dal Personal Site al Magazine passando per l'area riservata), nonché visibilità sulla sezione "Cantieri" del sito www.frimm.com.

Le condizioni di adesione

Il listino di riferimento per i costruttori è quello stilato per il pacchetto Advanced offerto agli agenti immobiliari. Possono firmare il contratto Advanced soltanto le imprese di costruzione con un **capitale sociale minimo di € 100.000**. I costruttori possono inserire in piattaforma solo ed esclusivamente i loro immobili (compresi quelli in **permuta** e non solo di **nuova costruzione**). Gli immobili che appartengono alle imprese di costruzione aderenti al MLS REplat saranno rappresentati diversamente dagli altri nei risultati delle ricerche del sito Frimm: un'etichetta distintiva ne indicherà chiaramente la diversità di provenienza su MLS REplat e nelle ricerche immobiliari del sito Frimm, canalizzando **in modo trasparente** i risultati delle richieste effettuate dai clienti.

Frimm nasce nel 2000. In 12 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 30 anni di esperienza professionale accumulati in Italia e all'estero, Frimm ha sempre puntato sull'innovazione di strumenti e servizi per le agenzie immobiliari. Nei primi 4 anni di vita, il 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 Aderenti nel 2004, Frimm ha aggiunto la divisione finanziaria a quella immobiliare che, nel frattempo, si era già ampliata con la divisione Trading. Nel 2008, poi, l'azienda ha 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. Attualmente nel network Frimm lavorano oltre 2.000 operatori immobiliari e creditizi. www.frimm.com | www.valucasa.com