

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

*Un'agenzia in cui l'operatore lavora a zero spese e si focalizza unicamente sulla propria attività: l'acquisizione e la vendita. A tutto il resto ci pensa il Centro Servizi, la nuova opzione di Frimm contenuta nel pacchetto Professional*

**"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. Lanciata ufficialmente a inizio aprile e affidata ad Antonello Palana, manager in Frimm da 4 anni e grande esperto dell'operatività in agenzia, l'iniziativa punta a **creare la sinergia definitiva tra operatori del mattone, segreteria e call center**.

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 notarili 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 segretarie 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.

Frimm nasce nel 2000. In 11 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](http://www.frimm.com) | [www.valucasa.com](http://www.valucasa.com)