

Il mercato immobiliare diventa freemium? Frimm risponde e porta il Basic online

Frimm arriva prima di tutti e si allinea al nuovo modello di riferimento della web economy, il freemium: il primo passo riguarda la trasformazione in prodotto online - e come sempre, gratuito - del pacchetto base della sua offerta per agenti immobiliari, rivisto e corretto e con l'aggiunta di quattro essenziali strumenti integrativi al lavoro dell'agente immobiliare

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".

Personal Site, ValuCasa, Agenda online e Matching: ecco i fantastici quattro

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.

Il valore aggiunto del settore Cantieri: vendere subito si può

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 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).

Condivisione, collaborazione e digitalizzazione

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'agente Basic è sempre tutelato e assistito

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 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”.

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 1.500 operatori immobiliari. www.frimm.com | www.valucasa.com

Informazioni: Comunicazione e Ufficio Stampa | Giulio Azzolini | Ludovico Casaburi
Tel. 06 9727 9374 | Cell. 349 66 59 927 | Email: gazzolini@frimm.com | icasaburi@frimm.com