



Comunicato Stampa

Roma, 12 febbraio 2012

**È il giorno di MLS REplat3: online da oggi  
il nuovo Multiple Listing Service di Frimm Holding.**

**Grazie al nuovo gestionale e al sincronizzatore con i portali immobiliari cambierà  
in meglio il modo di lavorare di oltre 1650 agenzie immobiliari**

*Un anno di lavorazione, tutti i settori della Holding presieduta da Roberto Barbato coinvolti, più il fondamentale contributo degli utenti finali, gli agenti immobiliari: Frimm rilascia oggi MLS REplat 3, la nuova piattaforma online di condivisione immobili incentrata sulle richieste che punta direttamente ai clienti*



**12.02.2013 - MLS REplat 3 è qui!**  
**Ti portiamo a caccia di clienti.**  
Più collaborazione, più funzioni, più business!

**MLS RE3**

**MLS REPLAT**  
Il migliore amico dell'agente immobiliare

**FRIMM**  
Servizi per agenzie immobiliari

Il 12 febbraio 2013 per Frimm è il giorno di MLS REplat 3. Da oggi è infatti finalmente online nelle oltre 1650 agenzie aderenti al Network la nuovissima versione del software che permette la collaborazione nella compravendita tra agenti immobiliari: **l'unico** Multiple Listing Service in Italia **dotato** di **gestionale** e **sincronizzatore** con i principali **portali inserzionistici** e della possibilità di condivisione su **Facebook**.

Immaginato sulla base delle esigenze e delle proposte giunte direttamente dagli agenti immobiliari che lo utilizzano, il nuovo MLS di Frimm, strumento che ha la finalità di raccogliere dati di immobili in vendita e locazione e di metterli a disposizione dei propri utenti insieme con le richieste dei consumatori, è stato **completamente rinnovato e incentrato sulle richieste**.

**I VANTAGGI DI AFFIDARSI A MLS REPLAT 3**

Ciò comporta una serie di **vantaggi per l'agente immobiliare** che vi si affida: innanzitutto la possibilità di **soddisfare più velocemente la richiesta** di un cliente, grazie a una più **completa gestione del contatto** da parte dell'agente immobiliare. Questo migliorerà la capacità di **consulenza** nei confronti dei clienti, facilitando e dunque **velocizzando** la vendita dei propri immobili. Il tutto, come da tradizione MLS REplat, si svolge in modo **sicuro e protetto** da un codice condiviso di semplici regole.

Ancora, MLS REplat 3 elimina la **concorrenza**, perché un collega non viene più considerato come **rivale** ma come un **valido collaboratore**. **L'orizzonte del business si allarga**, dunque, perché MLS REplat 3 permette di **trattare incarichi e richieste anche al di fuori della propria zona**.



### LE NUOVE FEATURES

Oltre a tutte le peculiari funzioni che hanno sempre caratterizzato MLS REplat, come il **Matching automatico tra immobili e richieste**, il Personal Site, il ValuCasa, la traduzione automatica in 9 lingue, la tutela di RE Assistance, la formazione tecnica e tanto altro ancora, ecco come MLS REplat 3 si è rinnovato nel dettaglio.

**Grafica & usabilità:** nuove icone, menù, widget e tanto altro; la veste grafica di MLS REplat 3 è stata completamente rinnovata. Lo stesso dicasi per la facilità di utilizzo della nuova interfaccia: immaginata per venire incontro alle esigenze delle agenzie.

**Progetto Tipologie:** MLS REplat 3 è incentrato su una più coerente e precisa catalogazione degli immobili, delle richieste e della specializzazione di ogni singola agenzia.

**Sincronizzazione con portali immobiliari:** MLS REplat 3 dà la possibilità di pubblicare gli annunci immobiliari dell'agenzia sui maggiori portali italiani.

**Calendario sincronizzabile:** è possibile sincronizzare il calendario di MLS REplat 3 con Google Calendar e Microsoft Exchange.

**Pagina MLS personalizzabile:** la nuova homepage del sistema MLS REplat 3 è completamente personalizzabile dall'agenzia, che sceglie cosa vedere e cosa non vedere.

**Filtri:** il sistema di filtri per la ricerca è stato potenziato con nuove voci selezionabili contemporaneamente.

**Virtual tour su youtube:** direttamente da MLS REplat 3 l'utente avrà possibilità di caricare il link del tour virtuale dell'immobile dal portale youtube.com.

**Condivisione su Facebook:** con MLS REplat 3 è possibile condividere la scheda immobile direttamente su Facebook.

**Nuovo gestionale dei contatti:** grazie al nuovo software gestionale l'agenzia potrà lavorare partendo direttamente dal contatto.

### L'IMPORTANZA DELLA FORMAZIONE

Prima ancora del suo rilascio ufficiale, MLS REplat 3 stava riscuotendo consensi in tutta Italia grazie ai **numerosi eventi** che Frimm ha organizzato per preparare, ascoltare e confrontarsi con la sua risorsa più importante: gli oltre 1650 aderenti che da oggi sono diventati a pieno titolo utenti di MLS REplat 3. Più di **500 presenze complessive a Roma e Napoli** negli eventi di fine 2012 (alla presenza, tra gli altri, di due tra i più importanti formatori italiani, Roberto Re e Sergio Borra), oggi più di **150 persone a Milano per il release day**, e nelle prossime settimane le presentazioni a **Palermo (14 febbraio), Udine (26 febbraio), Torino (1 marzo)**.

Senza contare la **nuova stagione di corsi di formazione** – aspetto sempre più in primo piano per l'azienda del presidente Roberto Barbato – già cominciata proprio oggi a Roma (90 persone in aula con il responsabile del rinnovato settore Consulenza, Raffaele Giamundo) in contemporanea con il **release day** milanese.

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](http://www.frimm.com) | [www.valucasa.com](http://www.valucasa.com)