

Comunicato stampa

Milano, 10 giugno 2013

**“Operatori immobiliari, siamo al punto di svolta”:
questa mattina a Palazzo Cusani a Milano è cominciata una nuova epoca
per il mercato del mattone, quella della ripresa grazie alla collaborazione.**

Da Carlo Giordano (CEO di Immobiliare.it) a Roberto Barbato (presidente Frimm Holding), i principali protagonisti del mercato, ospiti del convegno “Agenzie Immobiliari³. Rilanciare il mercato con la collaborazione” sono concordi: l’immobiliare italiano si salva collaborando

Ospiti del convegno organizzato dall’Area Lombardia di Frimm Holding con il supporto di Rizzetti Immobiliare (agenzia bergamasca perfettamente inserita nella logica del MLS di Frimm, REplat) anche Angela Giannicola, amministratore di Nexus Family Financial Services, Mauro Danielli, vicepresidente Fimaa Milano, Monza e Brianza, Marco Favero, business development senior account di ING Direct, e Mirko Frigerio, esperto formatore MLS

“Siamo a un punto di svolta assoluto per la professione”: è con questa dichiarazione di **Carlo Giordano, CEO di Immobiliare.it**, che si è concluso questa mattina a Milano l’atteso convegno **“Agenzie Immobiliari³. Rilanciare il mercato con la collaborazione”**, che ha visto ben **170 operatori del mattone** affollare una delle prestigiose sale del seicentesco **Palazzo Cusani, sede milanese della Nato**. Proprio un commilitone del capitano Giuseppe La Rosa, il soldato in missione Nato in Afghanistan ucciso sabato nell’attento di Farah, ha aperto il convegno, chiedendo ai presenti di osservare un minuto di silenzio.

Dopodiché sono seguite **tre ore di intenso dibattito**, in cui il **filo rosso** è sempre stato la parola **“cambiamento”**: della professione di agente immobiliare certo, ma anche e soprattutto **di tutto il comparto**. Un concetto molto caro al **presidente Roberto Barbato**, numero uno di **Frimm Holding** che da 13 anni sostiene – anche con **MLS REplat**, la piattaforma per condivisione immobili creata proprio dalla sua azienda – la compravendita in collaborazione. “È il momento del salto di qualità per gli agenti immobiliari. **Dobbiamo diventare – ha affermato proprio Barbato nel suo intervento – una vera e propria categoria professionale** e affrontare il nostro mestiere con piglio nuovo e moderno. Non possiamo più permetterci di lavorare ‘a zone’. **Il concetto di ‘agente di quartiere’ è ormai superato**. Continuare a operare senza delle strategie definite e soprattutto senza considerare i nostri colleghi come i nostri migliori clienti sarebbe ormai anacronistico. È solo insieme che potremo rilanciare il mercato”.

Opinione condivisa dai colleghi relatori: il cliente, si è detto, va studiato e interpretato come se fosse parte di una scienza, parte della ‘scienza’ della vendita in collaborazione. Una verità applicabile ai vari settore rappresentati oggi sul banco dei relatori. “Inserire correttamente un annuncio, approfondire al meglio la conoscenza del prodotto per darne corretta comunicazione è fondamentale anche per Immobiliare.it, che è per costituzione anch’esso un intermediatore della compravendita immobiliare”, dice **Carlo Giordano**, che afferma anche: **“Utilizzare internet**, che oggi è il media più utilizzato tra le ore 9 e le 18 tutti i giorni, sul proprio laptop **è oggi, per assurdo, una pratica già superata**. Quale che sia **il prodotto da presentare al cliente oggi va già concepito per smartphone o per tablet**. **YouTube è il secondo motore di ricerca dopo Google**, ciò significa che il supporto video al prodotto – qualsiasi prodotto – è essenziale. Chi non lo capisce parte inevitabilmente con un gap da colmare”.

“Stupire anticipando le esigenze del cliente è la chiave della vendita”, suggerisce invece **Mirko Frigerio, operatore e formatore MLS REplat**. “È il modo migliore per essere al passo col cliente è aumentare le proprie possibilità di soddisfare le sue esigenze. Questo si può fare solo collaborando con altri agenti immobiliari. Dunque comunichiamo tra di noi, **smettiamo di pensare che siamo più carismatici o più capaci degli altri**. Del resto, con lo stesso cliente posso chiudere forse 2 affari nella mia vita professionale; mentre con un collega il numero è virtualmente infinito”. Tutti sostengono insomma **“la collaborazione”**, che se per Frimm vuol dire MLS REplat, per **Nexus** (partner creditizio di Frimm) e per il suo **amministratore Angela Giannicola** vuol dire portare ad ottenere il mutuo **“un cliente prequalificato**, che non faccia perdere tempo alla istituto di credito o a Nexus, e che permetta al **business di essere fluido”**.

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
Comunicazione e Ufficio Stampa Frimm Holding S.p.A. | Giulio Azzolini | Ludovico Casaburi | 06 9727 9374 | 349 66 59 927 | gazzolini@frimm.com | casaburi@frimm.com