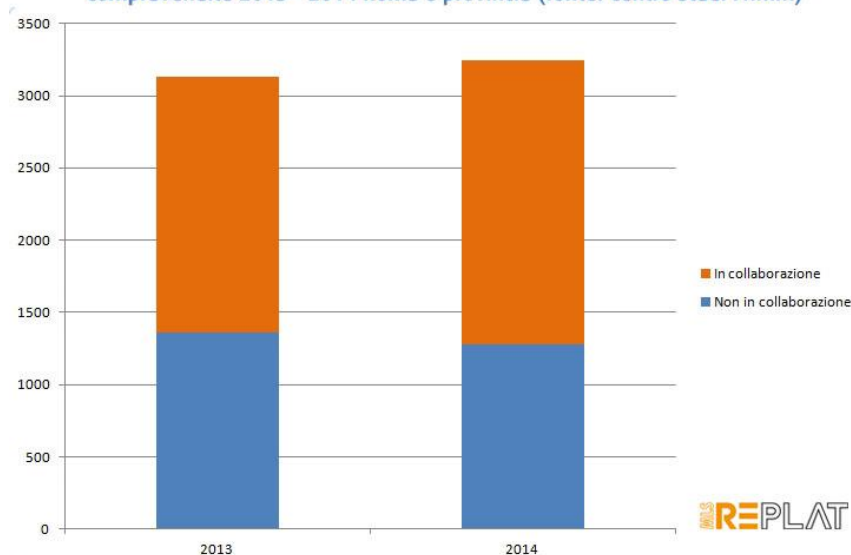


Frimm dà i numeri: +4% in collaborazione rispetto al 2013; ecco quanto hanno condiviso nel 2014 gli agenti immobiliari di Roma e provincia

Un'analisi effettuata su un campione di 300 agenzie immobiliari di Roma e provincia mostra che nell'anno solare 2014 gli operatori connessi al Multiple Listing Service hanno chiuso in collaborazione il 60,5% del totale delle loro trattative; nel 2013 questa percentuale era del 56,5%

Frimm, società di servizi per l'immobiliare leader in Italia e titolare del primo sistema MLS italiano per diffusione con oltre 3.000 operatori coinvolti quotidianamente, torna a "dare i numeri" sulla collaborazione tra agenti immobiliari. Dall'ultima analisi del **Centro Studi Frimm**, effettuata su un **campione di 300 agenzie di Roma e provincia** sulla base delle informazioni registrate dagli utenti sul proprio Multiple Listing Service – MLS REplat – è infatti emerso che il **numero delle transazioni in collaborazione** effettuate nell'arco dell'anno solare 2014 da agenti immobiliari connessi alla piattaforma MLS su Roma e provincia è **umentato del 4% rispetto al totale compravenduto nell'anno precedente**.

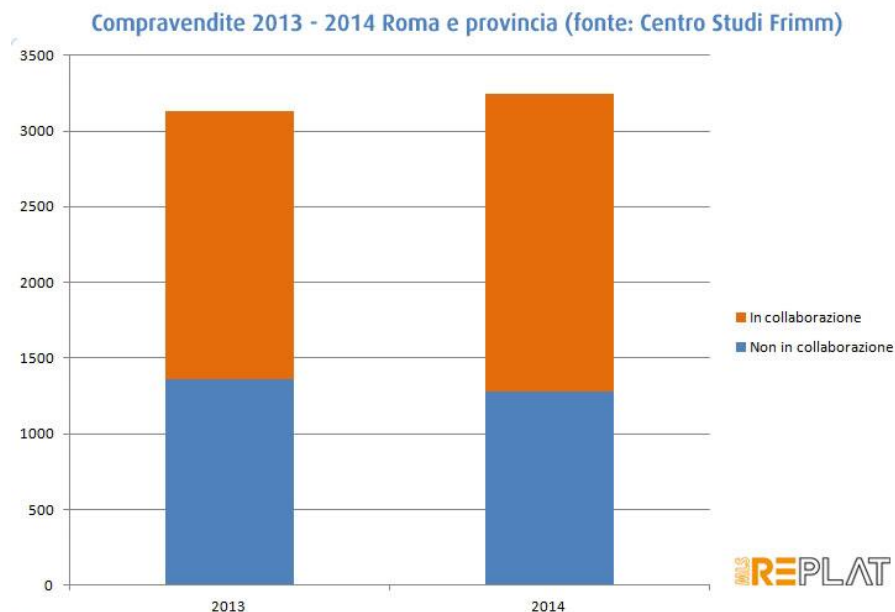
Compravendite 2013 - 2014 Roma e provincia (fonte: Centro Studi Frimm)



Solo nel 2014, infatti, le agenzie immobiliari che lavorano quotidianamente sulla piattaforma **hanno effettuato 1.963 compravendite in collaborazione su 3.245 trattative effettuate (le transazioni in collaborazione nel 2013 erano state 1768 su 3130)**. Ciò significa che il **60,5% del totale delle transazioni** è avvenuto grazie alla condivisione dei portafogli immobiliari e al **matching tra domanda e offerta** che ogni

giorno effettua il sistema creato da Frimm nel 2000. La città di Roma e l'annessa provincia, con i suoi 336 punti vendita connessi al software MLS REplat (*dati aggiornati al 16 marzo 2015*) rappresenta l'area italiana in cui il sistema di condivisione di portafogli immobiliari è più diffuso e

più utilizzato. A Roma e provincia nel 2014 il numero delle compravendite è stato di 29.675 (fonte: Omi - Agenzia delle Entrate).



“La **variazione positiva** del 4% sulle collaborazioni rispetto al 2013 è **sintomatica di una ripresa** che è tornata a interessare, finalmente, anche il **comparto immobiliare**”, sottolinea il presidente di Frimm Roberto Barbato. “**Qualche anno fa ogni agente immobiliare bastava a se stesso**, oggi invece questi dati ci dicono che gli agenti immobiliari possono e devono **continuare a muoversi**

come parte di un ensemble. Internet ci dà gli strumenti, ci dà la diffusione dei contenuti che trattiamo, gli immobili, **ma è collaborando** e facendo squadra **che avremo successo nella nostra professione e che rilanceremo definitivamente il settore immobiliare**. Anche perché – prosegue il presidente di Frimm – il nostro cliente si è evoluto, e noi dobbiamo costantemente dargli la percezione che, per quanto lui possa informarsi, noi ne sappiamo più di lui. **Dobbiamo essere professionisti, e professionali**”.

FRIMM

Frimm nasce nel 2000. In 15 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 proponendo un nuovo modo di affrontare il mercato: collaborando nella compravendita tramite il sistema Multiple Listing Service (MLS REplat) col duplice obiettivo di rispondere alle esigenze dei consumatori e di aumentare i fatturati degli agenti immobiliari. Attualmente collaborano attraverso MLS REplat 3.500 agenti immobiliari iscritti al ruolo.