
IL METODO FRIMM

Pionieri dello sharing applicato alla vendita “La vostra casa affidata a duemila agenti”

Immobiliare e tecnologia. Un binomio a prima vista bislacco che però, nel corso degli ultimi anni, è diventato sempre più attuale e concreto, al punto da scuotere completamente il settore. Termini che un tempo venivano considerati alieni come Big data, proptech, MLS, iBuyer, app, stanno ormai entrando nella quotidianità del mercato del mattone. In uno scenario del genere, in cui le novità tecnologiche collidono con la burocrazia, da una parte, e la conoscenza del comparto immobiliare, dall'altra, diventa di fondamentale importanza rivolgersi a un operatore del settore preparato e aggiornato per vendere e comprare casa in tranquillità e sicurezza.

In questo senso, gli agenti immobiliari FRIMM sono stati dei veri e propri pionieri. Sul mercato da quasi 20 anni, sono stati i primi ad approcciare e utilizzare il concetto di sharing: ancora oggi condividono migliaia di immobili all'interno del sistema MLS (Multiple Listing Service, sofisticata piattaforma di collaborazione tutelata riservata agli agenti immobiliari) di proprietà dell'azienda. «Si tratta di un modo di lavorare in-

credibile che ho scoperto per la prima volta negli Stati Uniti d'America», racconta il presidente di Frimm S.p.A. Roberto Barbato. «Chi affida la vendita della propria casa a un agente FRIMM, la sta affidando contemporaneamente all'intera rete di agenti immobiliari connessi al sistema MLS: 2.750 operatori pronti a effettuare la vendita. Con il vantaggio di pagare un'unica commissione al suo agente di fiducia».

FRIMM fa rima con tecnologia sin dalla sua nascita. Il sistema MLS è stata la prima innovazione portata dal Gruppo bianco e blu in Italia a cui se ne sono aggiunte tante altre come la app Agent RE per velocizzare la comunicazione e il lavoro degli agenti o il Calcolatore delle Valutazioni Immobiliari basato sui valori OMI e sulle regole dell'estimo. Il sistema MLS è però quello che risponde a una nuova esigenza del mercato immobiliare: chi vuole vendere o acquistare casa, infatti, desidera al proprio fianco un consulente di parte: un professionista che tuteli gli interessi del compratore o del venditore e non di entrambi contemporaneamente. —
