

# FRIMM

NOTA STAMPA

Roma, 10/03/2025

## **Roma, FRIMM parla al collegio provinciale FIAIP: “La nuova mediazione immobiliare esiste, e si chiama consulenza di parte”**

***Ludovico Casaburi, CEO FRIMM e REPLAT Franchising: "C'è bisogno di un cambio di paradigma: le agenzie immobiliari che l'hanno capito stanno crescendo perché investono su organizzazione, marketing, tecnologia e, soprattutto, sul cliente"***

Con la digitalizzazione il cliente è diventato il primo competitor dell'agente immobiliare e solo organizzazione aziendale, marketing e tecnologia possono ridefinire nel tempo la mediazione immobiliare. Questo il focus dell'intervento che **Ludovico Casaburi**, Head of Franchising Development di Frimm S.p.A., ha tenuto lo scorso 7 marzo sul palco della "**Giornata dell'Agente Immobiliare**" organizzata dalla presidente del **Collegio provinciale Fiaip Roma, Silvia Dri**, e che ha visto gli interventi, fra gli altri, del presidente nazionale Fiaip **Gian Battista Baccarini**, e del past president Fiaip **Paolo Righi**.

*"Il settore immobiliare sta vivendo un'evoluzione senza precedenti, con la gestione dei dati dei clienti al centro di tutto. Chi vuole crescere e affrontare questo cambiamento deve adottare un **modello organizzativo chiaro, scegliere strategie di marketing efficaci e utilizzare tecnologie all'avanguardia in modo consapevole**".* Con queste parole il direttore del Franchising di Frimm S.p.A. ha invitato gli agenti immobiliari presenti in platea a invertire il paradigma secondo il quale il cliente non riconosce e non percepisce il valore di questa professione rivolgendosi a un consulente immobiliare **solo perché gestisce l'immobile di suo interesse**.

*"Il **50% delle compravendite immobiliari è in mano ai privati**. In numeri, questo significa oltre 350.000 compravendite in meno per gli agenti immobiliari ogni anno, ovvero € 4 miliardi di mancate provvigioni che si traducono in circa € 90.000 l'anno in meno per ogni agente".* Questo è il quadro allarmante delineato da Casaburi, che ha proseguito lasciando aperto uno spiraglio di speranza per il futuro: *"Il mercato a cui dobbiamo aspirare è quello in cui il cliente si rivolge al 'suo' consulente di fiducia per ogni esigenza immobiliare. Negli ultimi anni in FRIMM abbiamo testato protocolli e procedure in grado di **alzare lo standard medio di competenza degli agenti immobiliari lavorando al loro fianco per organizzare la propria agenzia in modo strutturato, definire il proprio posizionamento sul mercato e adottare strumenti essenziali quali MLS, CRM e intelligenza artificiale come alleati nella propria attività quotidiana**".*

1

### FRIMM

FRIMM è un brand di servizi immobiliari italiano nato nel 2000. L'azienda presieduta da Roberto Barbato si è affermata in Italia come realtà specializzata nelle *open solutions per professionisti immobiliari, imprese e privati*. Nel corso degli ultimi 25 anni, FRIMM è passata da essere franchisor di tre diverse linee di prodotto per agenti immobiliari (FRIMM Franchising, REplat Franchising e FRIMM Academy) a implementare una divisione dedicata agli investimenti e allo sviluppo immobiliare (FRIMM Real Estate Investing), e una dedicata invece alla commercializzazione di immobili commerciali (FRIMM Pistone). FRIMM è anche provider del più grande e diffuso sistema di gestione immobiliare, **MLSagentRE**, la prima piattaforma Multiple Listing Service con CRM integrato mai apparsa sul mercato immobiliare italiano. Grazie al successo del software **MLSagentRE** FRIMM vanta il secondo network immobiliare in Italia per numero di professionisti aderenti, con circa 2.700 agenti immobiliari operativi. [www.frimm.com](http://www.frimm.com) | [ufficiostampa@frimm.com](mailto:ufficiostampa@frimm.com)