

## CONSULENZA CREDITIZIA POST 141: A UN ANNO DALL'ACCORDO FRIMM-MLS REPLAT-NEXUS TANTI CLIENTI SODDISFATTI E DUE PREMI VINTI TRA CUI QUELLO PER "MIGLIOR PROGETTO INNOVATIVO PER IL SETTORE"

LA VERA INNOVAZIONE È STATA LEGARE IL CONCETTO DI PRE-QUALIFICA DELLA CLIENTELA

AL MULTIPLE LISTING SERVICE, STRUMENTO COLLABORATIVO PER AGENTI IMMOBILIARI

14 luglio 2014

Consulenza Creditizia

0

A poco più di un anno dalla firma dell'accordo avvenuta a maggio 2013 tra Frimm, l'azienda che ha creato e sviluppato MLS REplat, il primo Multiple Listing Service italiano, e Nexus Family Financial Services, società di mediazione creditizia Certificata UNI EN ISO 9001:2008 EA32 tra le più importanti e affidabili del settore, la partnership tra le due Aziende è più viva che mai. È possibile affermarlo non soltanto perché la consulenza creditizia di Nexus ai clienti delle quasi 1.200 agenzie immobiliari collegate a MLS REplat, un servizio di cui le agenzie immobiliari sono rimaste orfane con l'entrata in vigore del decreto legislativo 141/10, ha prodotto risultati rilevanti soprattutto nei mercati principali quali la Campania, il Lazio e la Lombardia ma anche, e soprattutto, perché ha portato tangibili risultati di qualità espressi dai premi vinti al **"Leadership Forum Awards"** come **"Miglior progetto innovativo per il settore 2013"** e **"Miglior rete mutui retail 2013"**.

La vera innovazione introdotta da Frimm e Nexus, già considerata una best practice nell'attuale scenario immobiliare, è stata quella di legare il concetto di pre-qualifica gratuita all'MLS, strumento collaborativo per agenti immobiliari ormai conosciuto in tutta Italia.

*"Ci siamo rivolti ai professionisti immobiliari con una domanda specifica e con l'obiettivo di massimizzare vantaggi sia per l'agente immobiliare, sia per il cliente: Quanto è importante conoscere in anticipo l'effettiva capacità di accesso al credito del potenziale cliente per finalizzare il processo di acquisto dell'immobile?"* riferisce Angela Giannicola, Amministratore Unico di Nexus.

"Pre-qualificando il cliente si ottengono due grandi risultati. L'agente immobiliare focalizza e ottimizza perfettamente la propria attività su una tipologia di clientela già definita per capacità e valore di acquisto; il cliente, a sua volta, riceve una consulenza gratuita che, attraverso la corretta ed approfondita analisi finanziaria del suo profilo e del suo "rating creditizio" permette di rendere coerente l'aspettativa con la reale capacità di acquisto dello stesso.

*"L'attività di pre-qualificazione, che si posiziona nella fase iniziale del processo di acquisto, è quindi il modo per attribuire Valore Reale al Cliente, garanzia della scelta del migliore prodotto immobiliare e dello strumento finanziario più corretto per finalizzare un acquisto consapevole, sereno e sostenibile nel tempo"*, aggiunge Roberto Barbato, Presidente di Frimm. *"Grazie a questo servizio offerto da Nexus, con cui continuiamo a lavorare senza sosta, gli agenti immobiliari dell'MLS valorizzano il proprio lavoro potendo – indirettamente – far guadagnare tempo al cliente e proporgli case adatte alle finanze a disposizione"*.

Alle parole del Presidente Barbato fanno eco quelle dell'Amministratore Giannicola che conferma: *"Quella con Frimm e MLS REplat è una Partnership forte, importante e strategica che continueremo a portare avanti con la serietà, la trasparenza e la professionalità che hanno sempre contraddistinto l'operato di Nexus"*.

L

PLTV  
Mi piace 404

### TOP DAILY NEWS



Prospettive di Nexus per il 2014. Ai microfoni di PLTV...



Accordo tra Nexus e Adiconsum Lombardia – Un caffè con...



Il problema delle frodi nella Cessione del V. Ai microfoni...



Consulenza creditizia post 141: a un anno dall'accordo Frimm-MLS REplat-Nexus...



Futuro della Mediazione Creditizia. Il punto di vista di MedioFimaa



Presentazione di Protezione Junior commentata da Maurizio Taglietti, general manager...



Siglato l'accordo fra Auxilia Finance e MLS REplat

### ISCRIVITI ALLE DAILY NEWS

Nome

Cognome

Email

Iscriviti