

Case, Frimm lancia il centro servizi a misura di agente

I prezzi del mattone si stanno assestando. Le transazioni sono tornate a livelli normali (circa 600mila l'anno scorso contro le 850mila di un paio di anni fa). Ma la crisi finanziaria in corso richiede agli operatori del settore massima attenzione per i costi. È questa l'analisi del gruppo Frimm che, proiettandosi nel futuro, ha lanciato a Roma, nella centralissima Piazza del Popolo, un centro servizi dedicato agli agenti immobiliari. Un progetto pilota nella capitale cui seguiranno presto strutture simili a Milano e Napoli. «In concreto si tratta di fornire al consulente la possibilità di lavorare a zero spese, di abbattere i costi materiali legati all'agenzia fisica e quelli immateriali dei tempi organizzativi, dando un vanaggio competitivo all'agente che può concentrarsi sul suo mestiere, cioè acquisire e vendere gli immobili», spiega Antonello Palana, manager Frimm da quattro anni con venticinque anni di esperienza nel mattone alle spalle. In altre parole, Frimm ha ideato «l'ufficio su misura per l'agente immobiliare», una struttura che elimina tutti i problemi (e i costi) di carattere organizzativo. «Immaginate il call center fissa gli appuntamenti e gestisce i clienti - precisa Palana - La segreteria si occupa di gestire tutte le fasi ante e

post vendita come preliminare, servizi notarili, problematiche fiscali o visure. L'azienda mette a disposizione tutte le proprie convenzioni a cominciare dai mutui per finire ai servizi legati all'energia». Un vero sistema che ruota attorno al free-lance del mattone. «È un servizio per chi opera nel settore. In questa fase, i costi di gestione stanno spingendo alcuni agenti a cambiar lavoro.

Con questa soluzione, invece, possono continuare nel mestiere che amano eliminando diverse problematiche», aggiunge Palana spiegando che l'idea del Centro servizi ricalca il modello statunitense in cui l'agente immobiliare è un libero professionista come l'avvocato o il commercialista. Non resta che chiedersi se ci saranno dei costi per gli operatori che aderiranno all'iniziativa. «Ogni agente che entrerà a far parte del Centro Servizi percepirà il 50% dei ricavi derivanti dalle provvigioni per le proprie transazioni che verranno fatturate direttamente dall'agenzia - precisa il manager - Il 50% rimanente andrà a coprire i costi del centro, alle segretarie al call center passando per l'utilizzo della piattaforma MLS (Multiple Listing Service, ndr) REplat, la rete di condivisione dei portafogli immobiliari ideata tempo fa da Frimm».



ANTONELLO PALANA
Gen. serv. agenti imm.