


[Home](#) [Affiliazione - Catalogo](#) [Guida](#) [Domande frequenti](#) [Consulenza](#) [News](#) [Video](#)

FranchiseKEY

»

News

Affiliazione - News

Affiliazione - News

Alimentazione	4
Automobile	13
Bellezza, Salute e Sport	14
Casa ed Edilizia	35
Franchising Vari	26
Hotel & Ristorazione	7
Informatica e Telefonia	10
Mobili e Decorazione	8
Moda e Abbigliamento	75
Servizi alla Persona	10
Servizi alle Imprese	53
Tempo Libero e Viaggi	62

Cerca il Marchio



Affiliazione - Catalogo

- [Franchising Automobile](#)
- [Franchising d'Alimentari](#)
- [Franchising del Tempo Libero e dei Viaggi](#)
- [Franchising di Bellezza, Salute e Sport](#)
- [Franchising di Burotica, Informatica e Telefonia](#)
- [Franchising di Mobili e Decorazione](#)
- [Franchising di Moda e Abbigliamento](#)
- [Franchising di Servizi alla Persona](#)
- [Franchising di Servizi alle Imprese](#)
- [Franchising di Servizi per la Casa e per l'Edilizia](#)
- [Franchising Hotel e Ristorazione](#)
- [Franchising Vari](#)

Affiliazione - News

[« Tutti gli articoli](#)

04.06.2012

CS Immobiliare. Il mercato immobiliare diventa freemium? Frimm risponde e porta il Basic online



Frimm arriva prima di tutti e si allinea al nuovo modello di riferimento della web economy, il freemium: il primo passo riguarda la trasformazione in prodotto online - e come sempre, gratuito - del pacchetto base della sua offerta per agenti immobiliari, rivisto e corretto e con l'aggiunta di quattro essenziali strumenti integrativi al lavoro dell'agente immobiliare.

A due anni dalla nascita del pacchetto Basic per agenzie immobiliari, versione light dei più completi Advanced e Professional, Frimm compie il primo passo verso un futuro caratterizzato completamente dall'e-commerce, si allinea al modello freemium, punto di riferimento della web economy, e nell'ambito del restyling che sta mettendo in atto sui tre pacchetti riservati agli agenti immobiliari, ripensa e rilancia Basic, trasformandolo nel primo prodotto online che permette di entrare in un network immobiliare compilando un form su internet. Una vera e propria rivoluzione del modo di intendere la professione di agente immobiliare, oggi sempre più svincolata dalle cosiddette "zone".

Personal Site, ValuCasa, Agenda online e Matching: ecco i fantastici quattro

Frimm, che da anni serve la figura dell'agente immobiliare, ha deciso di accompagnarla verso la sua naturale ridefinizione: ecco perché nel nuovo Basic sono stati inseriti quattro strumenti gratuiti e imprescindibili per migliorare visibilità e operatività dell'agenzia, che si aggiungono al portafoglio immobili compreso nel pacchetto.

Il Personal Site: il nuovo sito web dell'agenzia che sceglie Basic è un "biglietto da visita" completamente personalizzabile, ricco di strumenti unici - come la ricerca immobili per mappa dinamica - pensati appositamente da Frimm per facilitare e rendere più snello il lavoro degli operatori del mattone.

Il ValuCasa 2.0: l'unico strumento di valutazione al mq per via e numero civico che fa pubblicità all'agenzia e dà un servizio unico ai clienti.

L'Agenda Online: un software studiato ad hoc per gestire simultaneamente i collaboratori dell'agenzia e legarli agli immobili condivisi sulla piattaforma MLS REplat.

Il Matching tra domanda e offerta: il sistema di abbinamento automatico tra immobili in incarico (domanda) e richieste dell'agenzia (offerta), arricchito e migliorato da numerose funzioni, tra cui l'utile backup dei dati elaborati.

Il valore aggiunto del settore Cantieri: vendere subito si può

Grazie a questa vera e propria "svolta online", gli agenti immobiliari Basic avranno campo d'azione in tutta Italia, grazie anche al potenziamento del settore Cantieri di Frimm, che vanta un numero sempre maggiore di potenziali incarichi grazie all'acquisizione di Torino (via Cuneo e Venaria Reale), Castel Gandolfo, Roma (Le Mura), Roma (Residence Carla - AXA), Teramo (Silvi Marina).

Ovviamente MLS REplat riveste un ruolo di primo piano all'interno del pacchetto Basic: strumento imprescindibile per l'agente immobiliare moderno e piattaforma online che mette in condivisione i portafogli di immobili e richieste degli utenti, è presente nel Basic Online nella sua versione demo, legata principalmente agli immobili dei cantieri presi in incarico da Frimm e sui quali gli agenti prenderanno provvigione dalla parte acquirente (il loro cliente) e ove possibile dalla parte venditrice (Frimm).

Condivisione, collaborazione e digitalizzazione

Frimm è così il primo network immobiliare in Italia a dare gratuitamente ai professionisti uno strumento professionale pensato appositamente per loro. Il perché di questa scelta è presto detto: "Frimm servizi per agenzie immobiliari crede che il futuro della professione degli agenti immobiliari stia nei concetti di condivisione e collaborazione", afferma il presidente di Frimm Roberto Barbato.

"Per questo motivo ha introdotto tre diverse formule di adesione e tra queste soprattutto una gratuita che è il Basic: ogni operatore mediante l'utilizzo del Basic può avvicinarsi gratuitamente ai due

succitati principi e comprendere che la strada digitale è quella che la professione ha ormai intrapreso”.

Gli stessi numeri del ValuCasa 2.0 corroborano questa tesi: in appena 5 mesi dal suo lancio, lo strumento di Frimm ha fatto registrare quasi 900 mila valutazioni inserite. Ancora, come sottolineato da recenti analisi effettuate dai principali portali web del settore, sono oltre 3 milioni gli italiani che mensilmente cercano casa online. Tutti segnali che testimoniano che la compravendita immobiliare si è spostata sul web. Anche per questo l'obiettivo a medio termine che Frimm ha in mente per il Basic Online è quello di arrivare a quota 200 contratti.

L'agente Basic è sempre tutelato e assistito

L'azienda ha lavorato con un team di esperti specializzati nella giurisprudenza relativa a internet che in collaborazione con la comunicazione e il settore informatico di Frimm hanno traslato per il web il processo di contrattualizzazione dell'agenzia che entra nel network Frimm.

“Il Basic Online con i suoi servizi aiuta l'agente a incrementare il suo fatturato senza modificare il metodo di lavoro dell'agente stesso. Lo introduce in un ambiente che lo predispone ad entrare in un vero e proprio social network, MLS REplat, che è già lo standard di migliaia di colleghi”, dice Barbato. “E poi, il manager di zona che avrà in consulenza l'agenzia che sceglie Basic sarà sempre a disposizione per indicazioni e assistenza. Insomma, l'agente che entra in Frimm non si sentirà mai solo”.

FRIMM (I)



Franchising Immobiliare, Servizi per le agenzie immobiliari
» [Vai al franchising](#)

Tutte le news

04.06.2012 » **CS Immobiliare. Il mercato immobiliare diventa freemium? Frimm risponde e porta il Basic online**

31.05.2012 » [L'Immobiliare.com sceglie MLS REplat, il Multiple Listing Service già utilizzato da 1600 agenzie immobiliari](#)

21.04.2012 » [Un nuovo inizio per Frimm: Inaugurata la nuova sede di proprietà a Piazza del Popolo](#)

17.04.2012 » [Frimm presenta l'ufficio su misura per l'operatore freelance: il Centro Servizi per Agenti Immobiliari](#)

30.03.2012 » [Il franchising Frimm apre il Multiple Listing Service ai costruttori](#)

21.02.2012 » [Nuovo sito, nuovo logo e nuovi record per il ValuCasa 2.0](#)

27.12.2011 » [Il ValuCasa 2.0 vola oltre le 500.000 valutazioni](#)

06.12.2011 » [CS. Frimm e Medianet S.p.A.: agreement preliminare per costituzione società di Mediazione Creditizia in grado di operare sulla base del Dlgs 141/10](#)

22.11.2011 » [Il ValuCasa 2.0 di Frimm supera 150.000 valutazioni in 2 mesi](#)

09.11.2011 » [Frimm sostiene la prima edizione del Master di II livello "Diritto e Gestione della proprietà immobiliare pubblica e privata" organizzato dall'Università Europea di Roma](#)

Richiesta di informazioni

Titolo	Signor ▼
Cognome (*)	<input type="text"/>
Nome (*)	<input type="text"/>
Via/n°	<input type="text"/>
CAP	<input type="text"/>
Città (*)	<input type="text"/>
Regione	<input type="text"/>
Paese (*)	Italia ▼
Telefono (*)	<input type="text"/>
Email (*)	<input type="text"/>
Capitale personale a disposizione	<input type="text"/> EUR ▼ senza punto e virgola

Commenti

[Richiesta Informazioni](#)

[Regolamento sulla protezione dei dati personali](#)



FranchisePORTAL GmbH - Heidestr. 30a - D-53797 Lohmar - info-italy@franchisekey.com

Franchise in Deutschland - Franchising in Italia - Franchise in Österreich - Franchises in United Kingdom - Franchise in der Schweiz - Franchise στην Ελλάδα - Franchise en France - Franchise en Belgique - Franquicia en España - Franquia Portugal - Franchise in Ireland - Franchise in Canada - Franchise in USA - Franquicia en México - Franquia Brasil - Franquicia en Argentina - Franquicia en Colombia - Franchise en Algérie - Franchise au Maroc - Франчайзинг в России

FranchisePORTAL
Deutschland Österreich Schweiz Franchise-Treff Franchise-Blog WikiFranchise Franchise Twitter Franchise Facebook Franchise Bewertung

Partner
Que Franquicia España Which Franchise Australia Which Franchise UK Which Franchise Ireland Which Franchise South Africa Which Franchise Florida

[Condizioni d'uso](#) | [Regolamento sulla protezione dei dati personali](#) | [Avviso di non responsabilità](#) | [Imprint](#)

© 2005-2012 FranchisePORTAL GmbH - © CMS & Design HELLMEDIA GmbH