

## Comprare casa all'asta: il comparto lombardo degli agenti immobiliari si riunisce in Confindustria Bergamo e guarda al futuro

In Italia si tengono circa 40mila aste immobiliari all'anno, al primo tentativo molte vanno deserte e si devono ripetere perché c'è diffidenza verso uno strumento poco conosciuto e verso un iter burocratico ritenuto complesso, appannaggio di operatori specializzati. Ma spesso si tratta di luoghi comuni.

Sul tema farà chiarezza "Vendere in tempo di crisi: la collaborazione su MLS REplat e Il mercato delle Aste", un meeting dedicato agli agenti immobiliari che si terrà alle 9.30 di giovedì 28 novembre presso la sala della giunta della Confindustria di Bergamo (via Camozzi 64). L'evento analizzerà le varie sfaccettature di quella che potrebbe definirsi compravendita immobiliare alternativa: largo dunque a temi quali la condivisione online dei portafogli, l'operatività nel settore aste e stralci, nonché la prequalifica dei clienti come strumento essenziale per la buona riuscita di una transazione immobiliare.



Aprirà i lavori Mirko Frigerio, uno dei maggiori esperti in Italia del mercato parallelo delle aste, comparto in questo momento all'attenzione di tutti gli operatori in quanto vera boccata d'ossigeno per i fatturati bloccati dalla crisi. A seguire l'intervento di Angela Giannicola, Amministratore di Nexus, partner di Frimm e MLS REplat per la consulenza in materia creditizia che fa della prequalifica della clientela il punto di forza del proprio business. Chiuderà il convegno Raffaele Giamundo, Responsabile della formazione di Frimm Holding ed esperto di tecniche e strategie della collaborazione immobiliare, che illustrerà il modello di business del Multiple Listing Service (MLS).

"In questo momento è importante dare agli operatori degli strumenti validi con cui affrontare il mercato – afferma Giuliano Tito, Area Manager di Frimm per la Lombardia e tra gli organizzatori dell'evento -. Meglio ancora, occorre fornirgli degli spunti e delle idee nuove che possano scardinare preconcetti o modi di lavorare non più compatibili con l'attuale panorama che offre il mattone italiano. Ecco spiegata l'idea alla base dell'evento che andrà in scena a Bergamo: unire temi essenziali per la nuova routine del moderno agente immobiliare quali aste, collaborazione e attività di prequalifica".

A sostenere l'iniziativa è Rizzetti Immobiliare, una delle prime agenzie bergamasche a credere nella filosofia MLS. "MLS REplat è un nuovo modo di vedere e comprare casa, possibile grazie alle nuove tecnologie e ad una nuova filosofia che si sta imponendo nel nostro settore, non più dominato dalla concorrenza, ma dalla collaborazione reciproca – spiega Enrico Rizzetti -. Il mattone non sta bene e si vede. Chi vorrebbe una casa fa fatica ad acquistarla e chi ce l'ha troppo spesso se l'è vista portare via per l'impossibilità di pagare le rate del prestito. Secondo

quanto emerge dall'ultima rilevazione del ministero della Giustizia, le vendite delle case all'asta disposte dal giudice nei primi sei mesi del 2012 sono state già 22.895, contro le 38.814 di tutto il 2011. Un andamento che, se si confermato anche per la seconda metà del 2012, farebbe parlare di un aumento del 18 per cento. Di fronte a questi numeri la filosofia MLS REplat è vincente perché consente di vendere gli immobili in modo più veloce e vantaggioso, dandoci la possibilità di rivolgerci a un segmento incredibilmente più ampio di potenziali clienti, che quindi hanno più chance di trovare ciò che stanno cercando. È questo il futuro del mercato immobiliare, che deve passare dalla condivisione, dalla collaborazione e da un uso intensivo delle piattaforme web nelle loro varie declinazioni”.

L'ingresso al convegno è gratuito. Info e adesioni: Giuliano Tito, Area Manager Frimm Lombardia | Tel. 02 81 32 127 | Email: [gtito@frimm.com](mailto:gtito@frimm.com)