

Tra approfondimenti sul mercato e momenti di spettacolo, il focus dell'evento è stato tutto sulla valorizzazione delle professioni di agente immobiliare e mediatore creditizio: il futuro sarà costituito da MLS, tecnologia e marketing web e agenzie "One Stop Shopping". Si è svolta a Milano nel tardo pomeriggio di ieri la convention sul real estate organizzata da Frimm e Frimmoney, appuntamento che costituiva la quarta e ultima tappa del ciclo intitolato *Welcome Aboard* (trad. "Benvenuti a bordo").

Per circa 3 ore a partire dalle 17, la sala eventi del Quark Ata Hotel di via Lampedusa è stata animata da oltre 400 partecipanti, quasi tutti agenti immobiliari e mediatori creditizi, che si sono ritrovati per conoscere il punto di vista dei due franchising di Frimm Holding S.p.A., Frimm e Frimmoney, sull'attuale situazione dei mercati italiani dell'immobiliare e del credito al consumo.

E dopo i successi ottenuti a Roma, Palermo e Napoli con le precedenti tre tappe, svoltesi rispettivamente il 27 settembre, il 13 dicembre e il 7 febbraio scorsi, che hanno raccolto oltre 2.000 partecipanti in totale, le due aziende hanno confermato anche a Milano l'appuntamento gratuito che mischia momenti di focus sulle problematiche del settore real estate a intermezzi di puro entertainment..

L'happening di ieri è stato incentrato quasi completamente sull'importanza di valorizzare la professione dell'agente immobiliare e quella del mediatore creditizio tramite un cambio di mentalità radicale che faccia entrare completamente gli operatori nel nuovo millennio.

In particolare, il presidente di Frimm Group S.p.A. **Giovanni Elefante** ha spiegato come il Multiple Listing Service (MLS), piattaforma di collaborazione nella compravendita tra agenti immobiliari, il web marketing e la creazione di un punto vendita "One Stop Shopping", ovvero un'agenzia multi-servizio, saranno le idee su cui puntare per emergere dalla crisi economica con maggior slancio. "L'operatore di oggi deve saper leggere il mercato e investire accuratamente sul proprio futuro senza aver timore delle novità, puntando a potenziare il proprio mestiere per farlo considerare dai consumatori allo stesso modo di quello di un notaio o di un commercialista", ha detto Elefante sul palco.

Il presidente di Frimmoney Italia S.r.l. **Carminé Santoriello** ha poi illustrato perché il mercato del credito al consumo non vuole più dei semplici mediatori ma dei Broker che, supportati da una formazione ad hoc e da strumenti tecnologici come BLAR (Best Loan Automatic Result), l'esclusivo preventivatore e comparatore in real-time delle rate del mutuo in dotazione ai propri affiliati, operano con più banche a seconda delle precise esigenze della clientela.

A completare il quadro del mondo Frimm Holding ci ha pensato il presidente del Gruppo **Robert o Barbato** che ha inaugurato la convention con un breve e generale intervento sui temi di cui sopra messi in relazione con la storia della sua azienda.

Ha partecipato all'evento anche il CEO di REplat S.p.A. **Vincenzo Vivo** – Frimm è uno dei principali clienti della sua azienda che propone al mondo immobiliare proprio la piattaforma MLS REplat – che ha approfondito le tematiche relative alla collaborazione nella compravendita tra agenti immobiliari e al futuro stesso della professione.