

Comunicato Stampa

Roma, 14 novembre 2012

L'ufficio su misura per l'operatore freelance raddoppia: dopo Roma, ecco il Centro Servizi per Agenti Immobiliari di Torino

*A neppure un anno dall'apertura capitolina
del primo desk "a zero spese" per operatori del Real Estate,
Frimm porta anche nella città della Mole l'iniziativa che funziona
e che fa risparmiare all'agente che vi si affida fino a 96mila euro l'anno*

Lo dicono i numeri: **"In sette mesi di attività a Roma**, i dieci agenti arruolati dal Centro Servizi Agenti Immobiliari di Frimm hanno risparmiato una cifra complessiva di quasi **560mila euro**, compiendo viceversa vendite e locazioni per un guadagno di quasi **100mila euro"**.

A parlare è **Antonello Palana**, manager Frimm da 5 anni e grande esperto di operatività in agenzia immobiliare che da sette mesi è **a capo del Centro Servizi Roma**, il progetto ideato dal terzo network del real estate italiano che punta a creare la **sinergia definitiva tra operatori del mattone, segreteria e call center**, ideato appositamente per permettere agli agenti immobiliari di lavorare anche in un momento economico particolarmente delicato come quello attuale.

"All'inizio, quella di far focalizzare su acquisizione e vendita gli agenti immobiliari togliendo loro l'incombenza delle attività tipiche di un'agenzia era solo un'idea", dice Palana. "Oggi, **centomila euro di fatturato e dieci agenti immobiliari** reclutati più tardi, possiamo affermare che il Centro Servizi è una realtà che funziona".

Non solo, perché il dato che più di tutti desta impressione riguarda proprio il **rapporto spese - introiti** alla luce di quanto il Centro Servizi Agenti Immobiliari mette a disposizione del professionista che vi si affida: in breve, spiega ancora Antonello Palana, "il Centro dà al consulente freelance la possibilità di **lavorare a zero spese focalizzandosi esclusivamente sulla proprio core-business e cioè l'acquisizione e la vendita degli immobili**". Tutto questo per far fronte al delicato momento storico presente, in cui le agenzie immobiliari faticano a produrre utili a causa dei pesanti costi di gestione.

A Roma come adesso anche **a Torino** - il Centro piemontese, prima "filiale" del desk creato da Frimm e **diretto da Raffaele De Rosa**, è **stato inaugurato lo scorso 30 ottobre 2012** presso la prestigiosa sede di Piazza Statuto 16 - gli agenti immobiliari che senza costi decideranno di affidarsi al Centro avranno a disposizione tutto il supporto operativo e gestionale, oltre al grande vantaggio di **disporre immediatamente del portafoglio condiviso su MLS REplat**, il Multiple Listing Service che da sempre Frimm mette a disposizione degli Aderenti al proprio network, contenente migliaia di offerte di ogni tipologia.

“Nel caso di Roma – spiega Palana – questo ha consentito a ogni agente immobiliare **un risparmio** tra costi di agenzia, personale, consulenza presso professionisti e reperimento di documenti utili alle compravendite **di quasi 8mila euro mensili**”.

"E per quanto riguarda **l'aspetto economico** - conclude il responsabile del Centro Servizi Roma, che ha sede in via Ferdinando di Savoia, a due passi da Piazza del Popolo - ogni agente percepirà il **50% dei ricavi derivanti dalle provvigioni per le proprie transazioni** che verranno fatturate al cliente direttamente dall'agenzia. Il 50% rimanente andrà a coprire i costi del Centro Servizi”.

Per completare il quadro di ciò che il Centro Servizi di Frimm offre al consulente immobiliare, l'azienda garantisce formazione continua e un tutor dedicato, come già accade per ogni singola agenzia del network Frimm.

Frimm nasce nel 2000. In 12 anni, è cresciuta e si è sviluppata fino a divenire uno dei principali Gruppi operanti nel mercato italiano del real estate. Da sempre presieduta da Roberto Barbato, conoscitore del mercato del mattone con più di 30 anni di esperienza professionale accumulati in Italia e all'estero, Frimm ha sempre puntato sull'innovazione di strumenti e servizi per le agenzie immobiliari. Nei primi 4 anni di vita, il network immobiliare si è diffuso soprattutto nel Lazio, in Campania, in Sicilia e in Lombardia proponendo agli operatori un nuovo modo di lavorare: affrontare il mercato collaborando nella compravendita tramite il sistema Multiple Listing Service (MLS) col duplice obiettivo di rispondere alle esigenze dei consumatori e di aumentare i fatturati degli agenti immobiliari. Superate le 200 agenzie Aderenti nel 2004, Frimm ha aggiunto la divisione finanziaria a quella immobiliare che, nel frattempo, si era già ampliata con la divisione Trading. Nel 2008, poi, l'azienda ha rivoluzionato il proprio assetto per dare il giusto spazio ad attività vecchie e nuove come quelle relative al settore delle energie rinnovabili e della cantieristica. Attualmente nel network Frimm lavorano oltre 1.500 operatori immobiliari. www.frimm.com | www.valucasa.com