

Immobiliare tra proptech, digital e sharing mls: a Salerno città è il network Frimm a primeggiare

Con 7 punti vendita Affiliati in città – 20 nell'intera provincia – la rete di agenti immobiliari che collabora è il primo franchising di Salerno

Giulio

02 dicembre 2019 22:32

Nota - Questo comunicato è stato pubblicato integralmente come contributo esterno. Questo contenuto non è pertanto un articolo prodotto dalla redazione di SalernoToday

Frimm è il primo marchio di franchising immobiliare a Salerno città. La rete di agenzie immobiliari affiliate all'azienda del presidente Roberto Barbato, campano doc con quasi 40 anni di esperienza nel settore, ottiene questo piccolo ma importante primato con il settimo affiliato cittadino – Nicola Gentile dell'agenzia Studio Gentile di via Trento 193 – che si aggiunge al totale complessivo di 20 punti vendita nell'intera provincia. «È un bel traguardo che ci dà tanta fiducia sull'efficacia del metodo operativo che proponiamo agli operatori del settore», dice Giovanni Elefante, il responsabile della gestione e dello sviluppo di Frimm in Campania. «Soprattutto in questo momento di mercato in cui si fa un gran parlare di tecnologia, proptech, condivisione di informazioni in sistemi MLS, blockchain e iniziative digital, Frimm fa breccia su agenti immobiliari e clienti grazie al binomio che da sempre l'ha contraddistinta, ovvero immobiliare e tecnologia». Si tratta di un binomio che nel corso degli ultimi anni è diventato sempre più attuale e concreto, al punto da scuotere completamente il settore. In uno scenario del genere, in cui le novità tecnologiche collidono con la burocrazia, da una parte, e la conoscenza tecnica e pratica del comparto immobiliare, dall'altra, diventa di fondamentale importanza rivolgersi a un operatore del settore preparato e aggiornato per vendere e comprare casa in tranquillità e sicurezza. In questo senso, gli agenti immobiliari FRIMM sono stati dei veri e propri pionieri ed è questo che tanto sta piacendo sulla piazza di Salerno. Sul mercato da quasi 20 anni (ad aprile del 2020 verrà festeggiato il ventennale del marchio), sono stati i primi ad approcciare e utilizzare il concetto di "sharing": ancora oggi condividono migliaia di immobili all'interno del sistema MLS ("Multiple Listing Service", sofisticata piattaforma di collaborazione tutelata riservata agli agenti immobiliari) di proprietà dell'azienda. «Si tratta di un modo di lavorare incredibile che Frimm ha importato dagli Stati Uniti», racconta ancora Elefante che ha l'obiettivo di conquistare il primato anche su Napoli città. «In pratica, chi affida la vendita della propria casa a un agente FRIMM, la sta affidando contemporaneamente all'intera rete di agenti immobiliari connessi al sistema MLS: ben 2.500 operatori pronti a effettuare la vendita. Con il vantaggio di pagare un'unica commissione al proprio agente di fiducia». «Recentemente uno studio ha rivelato che i clienti preferiscono un agente immobiliare di parte per vendere o acquistare casa in modo da essere tutelati al 100% – aggiunge il presidente di Frimm S.p.A. Roberto Barbato – e questo è già possibile con l'MLS. L'acquirente è seguito da un solo agente immobiliare di riferimento, così come il venditore. In MLS entrambi gli agenti immobiliari collaborano tra loro e con gli altri professionisti del network, sostenendo realmente gli interessi delle due parti e permettendo ai propri clienti di vendere e acquistare casa più velocemente e al miglior prezzo».