

## QUIMMO PUNTA AD AGGREGARE IL MERCATO IMMOBILIARE E AL PHIGITAL MINDSET CON LA SUA PIATTAFORMA “UNICA”

**La Società presenterà il suo percorso di crescita e i pilastri alla base del piano di sviluppo durante “Migliora Italia” imprese, aziende e prodotti innovativi, al 31° Forum di Scenari Immobiliari in programma il 15 e 16 settembre a Rapallo**

Puntare ad aggregare tutto il mercato immobiliare, facendo in modo che ogni cliente abbia accesso a tutte le tipologie di immobili e modalità di vendita, indipendentemente dal comparto di riferimento, sia esso libero o coattivo. Mettere a disposizione di chi cerca un immobile una piattaforma unica, con tutti i tool per vendere e comprare, senza doversi spostare altrove o dover ricorrere a più interlocutori su portali diversi. Unire alla propria anima digitale e alla visibilità dei grandi portali di annunci, l'attenzione e la cura del cliente, assistendolo in ogni fase del processo di compravendita, grazie alla rete capillare su tutto il territorio nazionale.

Questi sono i pilastri alla base del piano di crescita che **Quimmo** presenterà al **31° Forum di Scenari Immobiliari**, che si terrà il 15 e 16 settembre a Rapallo, nella sezione “MIGLIORA ITALIA” imprese, aziende e prodotti innovativi, con focus su realtà imprenditoriali e progetti che costituiscono elemento di interesse per il Paese, per gli investitori istituzionali, per il mercato e che fanno sperare in un'Italia migliore.

Per Quimmo puntare a un mercato unico significa mettere a disposizione di chi cerca un'immobile un unico punto di accesso a tutte le tipologie di vendita, sia sul libero mercato che su quello giudiziario, di banche e assicurazioni, di sviluppatori e fondi di investimento. Grazie a un'unica piattaforma online dove non si trovano solo informazioni ma anche consulenti sul territorio che accompagnano venditori e compratori nel difficile percorso della compravendita, su tutto il territorio nazionale, da Trento a Siracusa. Un luogo in cui nasce l'opportunità di aggregare servizi che vanno oltre la compravendita, caratterizzato da un'anima digital ma con human touch, considerando che al pari di settori come il turismo e le agenzie di viaggi, una volta presenti in ogni paese e ora quasi scomparse, anche l'intermediazione immobiliare subirà grandissimi cambiamenti spinti dall'innovazione digitale.

*“Un anno fa - sostiene Renato Ciccarelli, CEO di Abilio, network di portali specializzati nell'intermediazione digitale del Gruppo illimity di cui Quimmo fa parte - durante la conferenza stampa di presentazione del progetto Quimmo raccontavo di come, per progettarlo, avessimo sequenziato il DNA della compravendita immobiliare. Al Forum di Scenari Immobiliari illustrerò alla platea gli elementi fondamentali che credo contribuiranno fortemente alla sua evoluzione, come mercato unico, luogo unico e phigital mindset”.*

**SCENARI IMMOBILIARI** Istituto indipendente di studi e di ricerche analizza i mercati immobiliari, e in generale, l'economia del territorio in Italia e in Europa. Fondato nel 1990 da Mario Breglia, l'Istituto opera attraverso le sedi di Milano e Roma e può contare su un ampio numero di collaboratori attivi sul territorio nazionale ed europeo. Un personale altamente qualificato e multidisciplinare, proveniente da esperienze professionali diversificate, è in grado di fornire servizi a elevato valore aggiunto in tutta la filiera immobiliare (esclusa l'intermediazione).

press office

Phone +39.06.8558802 - E-mail [ufficiostampa@scenari-immobiliari.it](mailto:ufficiostampa@scenari-immobiliari.it)

Ufficio stampa SEC Newgate Italia  
Daniele Pinosa - [daniele.pinosa@secnewgate.it](mailto:daniele.pinosa@secnewgate.it) - 335 7233872  
Fabio Santilio - [fabio.santilio@secnewgate.it](mailto:fabio.santilio@secnewgate.it) - 339 8446521

**Ufficio Stampa & Comunicazione Quimmo**

Ad Hoc Communication Advisors  
+39.02. 7606741  
illimity@ahca.it  
Sara Balzarotti  
+39.335.1415584 sara.balzarotti@ahca.it