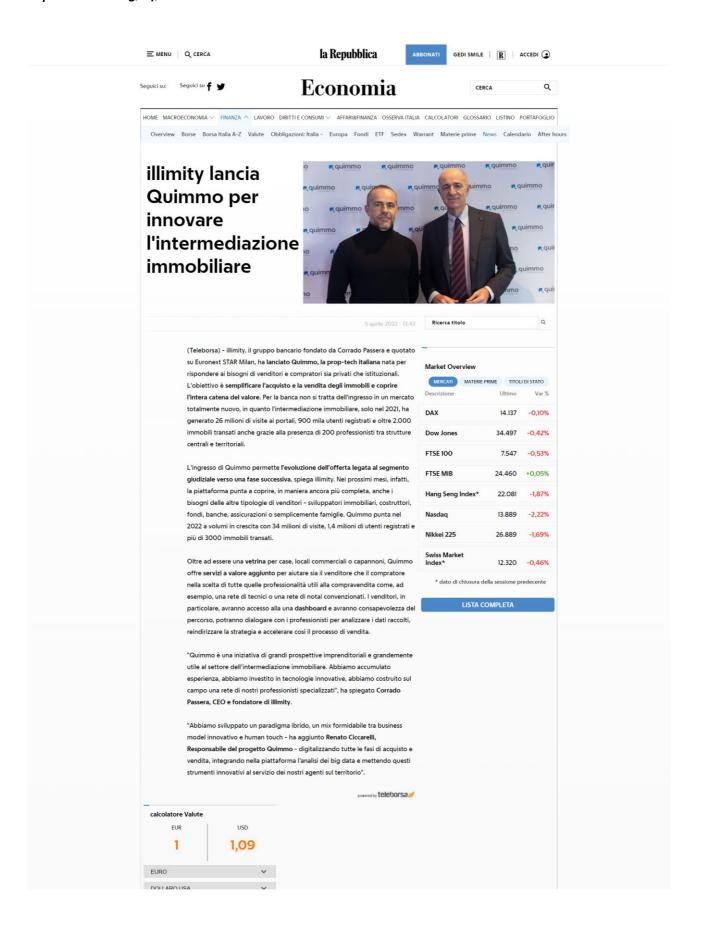


# RASSEGNA STAMPA

Del 05 aprile 2022

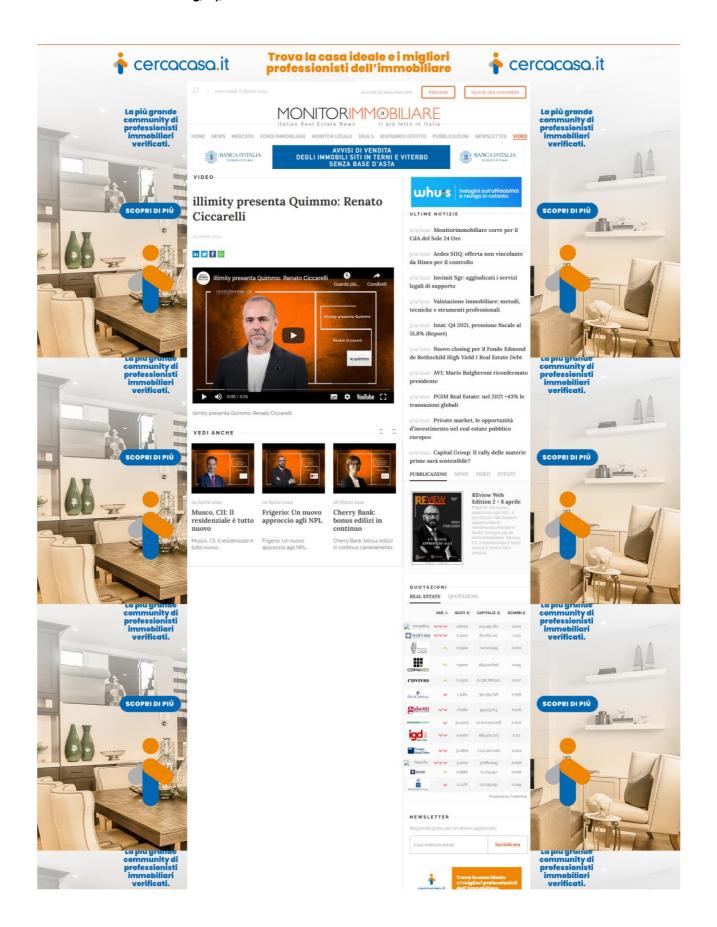


# *Repubblica.it* – *05/04/2022*



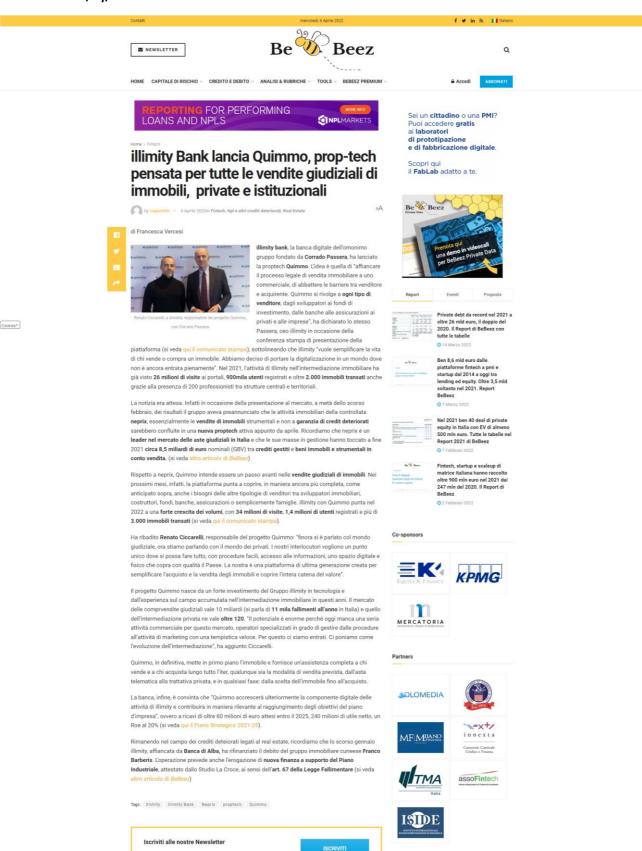


# Monitorimmobiliare.it - 05/04/2022





### Bebeez.it - 06/04/2022





# Brand-news.it - 05/04/2022

为 ii f y

# RANDNEWS

BRAND > PLAYER > COMUNICAZIONE > MARKETING > MEDIA > GARE INTELLIGENCE > AGENDA ISCRIZIONE NEWSLETTER

a

# **ILLIMITY BANK AFFIDA A SERVICEPLAN E A** MEDIAPLUS IL LANCIO DI QUIMMO

FREE ADV FINA

First

Illimity Bank affida il Iancio in comunicazione di Quimmo a Serviceplan e a Mediaplus.

Quimmo è una piattaforma di ultima generazione creata per semplificare l'acquisto e la vendita degli immobili e coprire l'intera catena del valore.



Corrado Passera, ceo e fondatore di Illimity, ha commentato: «Quimmo è una iniziativa di grandi prospettive imprenditoriali e grandemente utile al settore dell'intermediazione immobiliare. Abbiamo accumulato esperienza, – il Cruppo illimity è già oggi uno dei principali player attivi nell'intermediazione digitale di beni mobili e immobili – abbiamo investito in tecnologie innovative, abbiamo costruito sul campo una rete di nostri professionisti specializzati abbain o investico in eccinologie innovative, abbainto o ossituto soi arampo una rete o intosti poissassiminai specializzati.

Possiamo oggi accompagnare sia venditori o the compratori con un modello che reputiamo unico, efficace ed efficiente che continuerà ad arricchirsi nel tempo. Come previsto dal nostro piano d'impresa, la componente tech, e quindi fortemente scalabile, continuerà a crescere nel nostro portafoglio di attività».

pianificato da Mediaplus di cui è ceo Vittorio Bucci





Related posts









围



#### In evidenza



NIELSEN: A GENNAIO
PUBBLICITÀ IN
CRESCITA DELL'1,3%.
DAL SASSO: "SCENARIO
ATTENDISTA PER IL
MERCATO"



PUBLICIS MEDIA PRIMA IN ITALIA NEL NEW BUSINESS SECONDO COMVERGENCE. AL SECONDO POSTO DENTSU E AL TERZO OMG



LA PUBBLICITÀ DÀ UNA
RAPPRESENTAZIONE
PIÙ DIVERSA DELLE
DONNE, MA PO I LE
AZIENDE INVESTONO
POCO PER
DIXT SAVSETS SCENARIO
ATTENDISTA PER IL
MERCATO\*



PUBLICIS MEDIA PRIMA IN ITALIA NEL NEW BUSINESS SECONDO COMVERCENCE. AL SECONDO POSTO DENTSU E AL TERZO OMG



LA PUBBLICITÀ DÀ UNA
RAPPRESENTAZIONE
PIÙ DIVERSA DELLE
DONNE, MA POI LE
AZIENDE INVESTONO
POCO PER
JIFFONDERLA



TRE BIG SPENDER SU
QUATTRO HANNO
SOSPESO O RIDOTTO
GLI INVESTIMENTI
PUBBLICITARI IN
RUSSIA



DAL SASSO: "SCENARIO ATTENDISTA PER IL MERCATO"



PUBLICIS MEDIA PRIMA
IN ITALIA NEL NEW
BUSINESS SECONDO
COMMERCENCE. AL
SECONDO POSTO
DENTSU E AL TERZO
OMG



RAPPRESENTAZIONE
PIÙ DIVERSA DELLE
DONNE, MA POI LE
AZIENDE INVESTONO
POCO PER
DIFFONDERLA



TRE BIG SPENDER SU QUATTRO HANNO SOSPESO O RIDOTTO GLI INVESTIMENTI PUBBLICITARI IN RUSSIA



TRE BIG SPENDER SU



### Economymagazine.it - 05/04/2022







Martini Sales Director Reef



#### Come funziona Quimmo

Quimmo prende il meglio in termini di tecnologia, processi e prodotti e li combina con una user experience semplice e la capacità di accompagnare il cliente venditore o il cliente compratore attraverso tutte le fasi della vendita o dell'acquisto con servizi di assoluta qualità e procedure rapide, trasparenti e digitalizzate. Ma non solo Quimmo, oltre alla possibilità di svolgere autonomamente molte funzioni, offre l'assistenza di professionisti specializzati, su tutto il territorio nazionale, coordinati centralmente e quidati da un'unica anima digitale. Ouimmo produce le informazioni e le condivide, secondo i casi, con venditori e compratori per orientare le strategie e le scelte. I venditori, privati ed istituzionali, potranno accedere ad una moltitudine di dati sui loro potenziali clienti, i lori immobili ed il loro mercato di riferimento. I venditori sapranno chi ha visitato l'immobile, virtualmente e fisicamente, chi ha scaricato i documenti, chi ha chiesto informazioni, chi ha chiesto un appuntamento. Avranno accesso alla loro dashboard e avranno consapevolezza del percorso, potranno dialogare con i professionisti per analizzare i dati raccolti, reindirizzare la strategia e accelerare così il processo di vendita. I compratori hanno un loro account in cui possono salvare la ricerca, essere informati sulle opportunità disponibili e corrispondenti ai loro interessi. Quimmo moltiplica le possibilità perché consente di accedere a tutti gli immobili indipendentemente dal mercato di riferimento, anche quelli spesso considerati troppo "complicati" come quello giudiziario. Ogni venditore ha la possibilità di confrontarsi con un mercato unico, in cui tutto è rappresentato per essere venduto e non solo messo in vetrina. Quimmo nasce per dare la possibilità a ogni venditore di confrontarsi con ogni compratore e per farlo azzera le distanze.

#### Obiettivi ambiziosi

Quimmo punta nel 2022 a volumi in forte crescita con 34 milioni di visite, 1,4 milioni di utenti registrati e più di 3000 immobili transati. D'altronde, il mercato delle vendite immobiliari vale oltre 120 miliardi di euro all'anno – e in grande evoluzione per strumenti e servizi, anche se resta ancora poco digitalizzato. Quimmo è nata per rispondere a questo bisogno, per rendere più efficaci ed efficienti sia i processi di vendita che di acquisto e contribuire a portare anche in questo settore i vantaggi del digitale. In un'unica piattaforma sarà possibile avere la visibilità dei grandi portali, l'assistenza delle agenzie immobiliari e processi di compravendita digitali guidati dai dati. Inoltre, all'interno di Quimmo saranno presenti servizi a valore aggiunto in quanto sia il venditore che il compratore vogliono essere aiutati nella scelta di tutte quelle professionalità utili alla compravendita come, ad esempio, una rete di tecnici o una rete di notai convenzionati. Tutto integrato dall'inizio alla fine all'interno di un'unica interfaccia.





# Ilmessaggero.it - 05/04/2022



#### illimity lancia Quimmo per innovare l'intermediazione immobiliare



0

(Teleborsa) - illimity, il gruppo bancario fondato da Corrado Passera e quotato su Euronext STAR Milan, ha **lanciato** Quimmo, la prop-tech italiana nata per rispondere ai bisogni di venditori e compratori sia privati che istituzionali.

L'obiettivo è semplificare l'acquisto e la vendita degli immobili e coprire l'intera catena del valore. Per la banca non si tratta dell'ingresso in un mercato totalmente nuovo in quanto l'intermediazione immobiliare, solo nel 2021, ha generato 26 milioni di visite ai portali, 900 mila utenti registrati e oltre 2.000 immobili transati anche grazie alla presenza di 200 professionisti tra strutture centrali e territoriali.

L'ingresso di Quimmo permette l'evoluzione dell'offerta legata al segmento giudiziale verso una fase successiva, spiega illimity. Nei prossimi mesi, infatti, la piattaforma punta a coprire, in maniera ancora più completa, anche i bisogni delle altre tipologie di venditori - sviluppatori immobiliari, costruttori, fondi, banche, assicurazioni o semplicemente famiglie. Quimmo punta nel 2022 a volumi in crescita con 34 milioni di visite, 1,4 milioni di utenti registrati e più di 3000 immobili transati.



Il Messaggero 🕡

L'ultima gaffe di Biden: il presidente Usa chiamo Michelle Obama "vicepresidente" anziché First





Irpef più alta nel Lazio per i ceti medi: ecco chi pagherà di più (e di meno)



che blocca gli aumenti: c'è l'accordo sulla legge







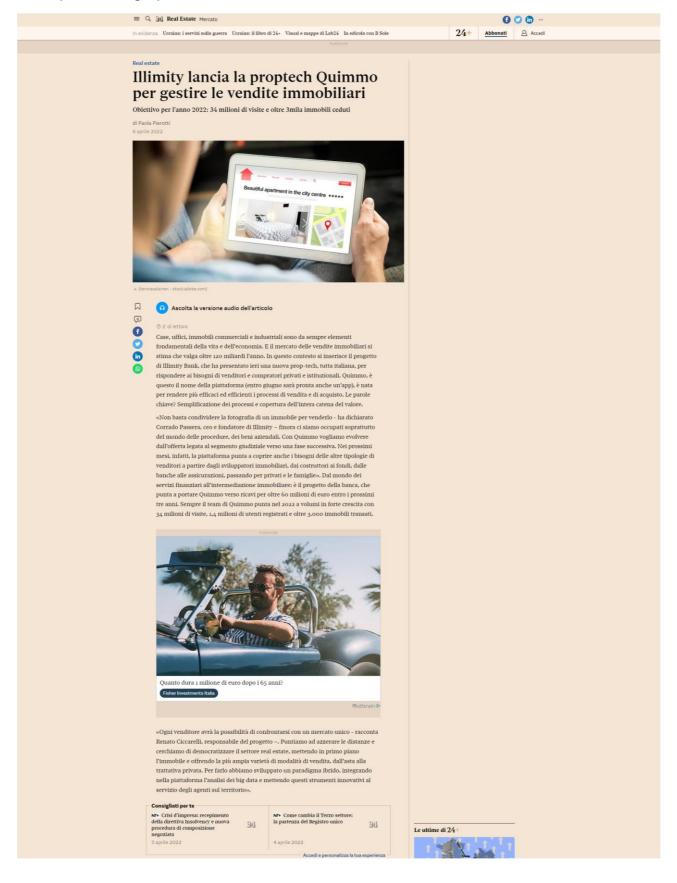
Oltre ad essere una vetrina per case, locali commerciali o capannoni. Quimmo offre servizi a valore aggiunto per aiutare sia il venditore che il compratore nella scelta di tutte quelle professionalità utili alla compravendita come, ad esempio, una rete di tecnici o una rete di notai convenzionati. I venditori, in particolare, avranno accesso alla una dashboard e avranno consapevolezza del percorso, potranno dialogare con i professionisti per analizzare i dati raccolti, reindirizzare la strategia e accelerare così il processo di vendita.

"Quimmo è una iniziativa di grandi prospettive imprenditoriali e grandemente utile al settore dell'intermediazione immobiliare. Abbiamo accumulato esperienza, abbiamo investito in tecnologie innovative, abbiamo costruito sul campo una rete di nostri professi specializzati", ha spiegato Corrado Passera, CEO e fondatore

"Abbiamo sviluppato un paradigma ibrido, un mix formidabile tra business model innovativo e human touch ha aggiunto Renato Ciccarelli, Responsabile del progetto



# Ilsole240re.com - 05/04/2022





# Creditvillage.it o5/04/2022



BANCHE, ORIGINATOR E IMPRESE FINTECH REAL ESTATE

REDAZIONE CREDIT VILLAGE

05/04/2022

# Illimity lancia la prop-tech Quimmo

COMMENTI



illimity Bank S.p.A. ha presentato oggi Ouimmo, la prop-tech italiana nata per rispondere ai bisogni di venditori e compratori sia privati che istituzionali. Una piattaforma di ultima generazione creata per semplificare l'acquisto e la vendita degli immobili e coprire l'intera catena del valore.

Quimmo è un nuovo modello competitivo di prop-tech perché raccoglie in un unico luogo tutto ciò che serve per vendere e comprare l'immobile ricomponendo la frammentazione della molteplicità di agenti immobiliari, portali e servizi. In un'unica piattaforma sarà possibile avere la visibilità dei grandi portali, l'assistenza delle agenzie immobiliari e processi di compravendita digitali guidati dai dati.

Inoltre, all'interno di Quimmo saranno presenti servizi a valore aggiunto in quanto sia il venditore che il compratore vogliono essere aiutati nella scelta di tutte quelle professionalità utili alla compravendita come, ad esempio, una rete di tecnici o una rete di notai convenzionati. Tutto integrato dall'inizio alla fine all'interno di un'unica interfaccia. I venditori, privati ed istituzionali, potranno accedere ad una moltitudine di dati sui loro potenziali clienti, i lori immobili ed il loro mercato di riferimento. I venditori sapranno chi ha visitato l'immobile, virtualmente e fisicamente, chi ha scaricato i documenti, chi ha chiesto informazioni, chi ha chiesto un appuntamento. Avranno accesso alla loro dashboard e avranno consapevolezza del percorso, potranno dialogare con i professionisti per analizzare i dati raccolti, reindirizzare la strategia e accelerare cosi il processo di vendita. I compratori hanno un loro account in cui possono salvare la ricerca, essere informati sulle opportunità disponibili e corrispondenti ai loro interessi.

Corrado Passera, CEO e Fondatore di illimity, ha commentato: "Ouimmo è una iniziativa di grandi prospettive imprenditoriali e grandemente utile al settore dell'intermediazione immobiliare. Abbiamo accumulato esperienza, – il Gruppo illimity è già oggi uno dei principali player attivi nell'intermediazione digitale di beni mobili e immobili – abbiamo investito in tecnologie innovative, abbiamo costruito sul campo una rete di nostri professionisti specializzati. Possiamo oggi accompagnare sia venditori che compratori con un modello che reputitamo unico, efficace ed efficiente che continuerà ad arricchirsi nel

Aree Tematiche

Seleziona una categoria

Sfoglia Archivio

Seleziona il mese



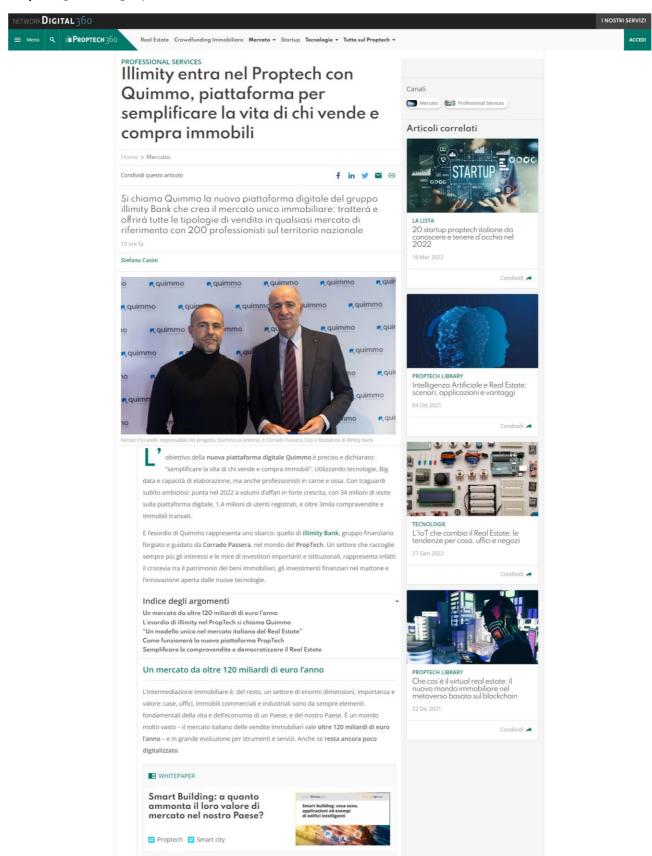




Vai alla Social Wall



# Proptech36o.it - 05/04/2022





E-mail

E-mail aziendale

Consente l'imio di comunicazioni promozionali inerenti i prodotti e serviri di saggetti terzi rispetto di comunicazioni promozionali inerenti i prodotti e serviri di saggetti terzi rispetto commercio, con modolità di di contatto automatizzate e tradizionali da parte dei terzi medesimi, a cui vengono comunicati i dati.

Scanica il White Paper.

E qui entra in gioco illimity, che ha creato e sviluppato la piattaforma immobiliare e ora espande il proprio raggio d'azione dal Finance al PropTech. Quimmo nasce da un forte investimento del Gruppo illimity in tecnologia e dall'esperienza sul campo accumulata nell'intermediazione immobiliare in questi anni. Si tratta già oggi di una delle attività rilevanti di illimity che, solo nel 2021, ha generato 26 milioni di visite ai portali, 900mila utenti registrati e oltre Zmila immobili transati anche attraverso l'attività di 200 professionisti tra strutture centrali e territoriali.

#### L'esordio di illimity nel PropTech si chiama Quimmo

"Abbiamo accumulato esperienza – il gruppo illimity è già oggi uno dei principali player attivi nell'intermediazione digitale di beni mobili e immobili –, abbiamo investito in tecnologie innovative, abbiamo costruito sul campo una rete di nostri professionisti specializzati", rimarca Corrado Passera, Ceo e fondatore di illimity Bank: "possiamo oggi accompagnare sia venditori che compratori con un modello che reputiamo unico, efficace ed efficiente, e che continuerà ad arricchirsi nel tempo. Come previsto dal nostro Piano strategico 2021-25, la componente Tech, e quindi fortemente scalabile, continuerà a crescere nel nostro portafoglio di attività".

La neo-nata Quimmo nasce quindi già con un compito impegnativo da assolvere: contribuire in maniera rilevante a raggiungere gli obiettivi del Piano strategico quinquennale della capogruppo illimity, che prevede ricavi per oltre 60 milioni di euro entro il 2025.

#### "Un modello unico nel mercato italiano del Real Estate"

Come riuscirci? Quimmo si presenta come una piattaforma di ultima generazione creata per semplificare l'acquisto e la vendita degli immobili e coprire l'intera catena del valore, una nuova PropTech italiana creata per rispondere ai bisogni di venditori e compratori sia privati che istituzionali:

"Il nostro è un modello a oggi unico nel mercato italiano", sottolinea Renato Ciccarelli, responsabile del progetto Quimmo, "dato che riunisce su una sola piattaforma digitale tutto ciò che serve per vendere e comprare immobili, ricomponendo la frammentazione della molteplicità di agenti immobiliari, portali e servizi. In un'unica piattaforma sarà possibile avere la visibilità dei grandi portali, l'assistenza delle agenzie immobiliari e processi di compravendita digitali guidati dai dati".

#### Come funzionerà la nuova piattaforma PropTech

Ecco come funzionerà la nuova piattaforma PropTech: tutto digitale, ma con circa 200 professionisti specializzati su tutto il territorio nazionale; metterà a disposizione tutte le informazioni necessarie in ogni fase della vendita o dell'acquisto; tratterà e offrirà tutte le tipologie di vendita in qualsiasi mercato di riferimento. Nei prossimi mesi, infatti, la piattaforma punta a coprire, in maniera ancora più completa, anche i bisogni di varie tipologie di venditori, come sviluppatori immobiliari, costruttori, fondi, banche, assicurazioni o semplicemente famiglie.

Inoltre, all'interno di Quimmo "saranno presenti servizi a valore aggiunto in quanto sia il venditore che il compratore vogliono essere aiutati nella scelta di tutte quelle professionalità utili alla compravendita come, ad esempio, una rete di tecnici o una rete di notai convenzionati", spiega Ciccarelli, "tutto integrato dall'inizio alla fine all'interno di un'unica interfaccia".

#### Semplificare le compravendite e democratizzare il Real Estate

I venditori, privati e istituzionali, potranno accedere ad una moltitudine di dati sui loro potenziali clienti, i lori immobili ed il loro mercato di riferimento. I venditori sapranno chi ha visitato l'immobile, virtualmente e fisicamente, chi ha scaricato i documenti, chi ha chiesto informazioni, chi ha chiesto un appuntamento. Avranno accesso alla loro dashboard e avranno consapevolezza del percorso, potranno dialogare con i professionisti per analizzare i dati raccolti, reindirizzare la strategia e accelerare così il processo di vendita. I compratori hanno un loro account in cui possono salvare la ricerca, essere informati sulle opportunità disponibili e corrispondenti ai loro interessi.

"Abbiamo democratizzato il settore Real Estate, mettendo in primo piano l'immobile e offrendo la più ampia varietà di modalità di vendita, dall'asta alla trattativa privata", fa notare il responsabile del progetto PropTech, "per farlo abbiamo sviluppato un paradigma ibrido, un mix formidabile tra business model innovativo e human touch, digitalizzando



# Startupitalia.eu – 05/04/2022

