

DONNE coraggiose



L'INNOVAZIONE DEL REAL ESTATE ITALIANO

Frimm S.p.A. si è affermato in circa 16 anni di attività come uno dei Gruppi leader del settore immobiliare italiano. Nata nella seconda metà del 2000 l'azienda vanta oggi il secondo network immobiliare in Italia per numero di punti vendita (2.200 agenzie immobiliari connesse). Il core-business dell'azienda è quello di favorire la collaborazione tutelata nella compravendita tra agenti immobiliari. Frimm è stata la prima azienda italiana a importare il sistema Multiple Listing Service nel proprio paese: è infatti proprietaria di un software, MLS REplat, che è diventato il punto di riferimento degli operatori italiani per quanto riguarda la condivisione online dei portafogli immobiliari. Attualmente il Gruppo gestisce un portafoglio di immobili di circa € 50.000.000 grazie alle divisioni Trading e Cantieri e Frazionamenti. Dall'acquisto di un'abitazione al Real Estate Management Consulting, passando per l'advertising e il fondamentale settore informatico, l'azienda trova la soluzione più appropriata e calzante per ogni singola esigenza. La forza vendita di Frimm dunque non risiede soltanto nelle aziende che la compongono: essa deriva anche dall'intera rete di oltre 2.200 agenzie che utilizzano quotidianamente MLS REplat. Innovazione nel real estate per Frimm significa proprio tutto questo: avere a disposizione un sistema di servizi immobiliari integrati che copra a 360 gradi le esigenze dei professionisti e dei consumatori.

Due donne, due storie intense di determinazione e tenacia: porsi un obiettivo e cercare di raggiungerlo, senza lasciarsi condizionare da incertezze e paure. Dove il genere è vissuto come una forza e non una debolezza

di Emilia Bitossi

Fiamma e Maria Laura, sono loro le due protagoniste di queste pagine che *Golden Attico* dedica alle donne. Sono due attive interpreti del settore immobiliare, in varie sue declinazioni, avendone colto gli aspetti più innovativi e interessanti, capaci di avere una visione a 360 gradi e di sapersi mettere in rete. Non a caso fanno ambedue parte del marchio Frimm, di cui parliamo più estesamente nel box all'interno di questo articolo. Cominciamo a parlare con Fiamma Candelori, che ci racconta della sua formazione con malcelato orgoglio. Quattro anni di attività in un ristorante di proprietà a Calcata,

l'apertura di una paninetteria a Roma (una delle prime) e la gestione di un negozio di abbigliamento le fanno acquisire un bagaglio di esperienza che le permette di sviluppare alcune sue caratteristiche, come la tenacia e la determinazione. I problemi si risolvono e se serve si cambia strategia o direzione, come la sua vita lavorativa testimonia. Dopo la separazione dal marito, Fiamma approda al settore immobiliare e in particolare in un'agenzia appartenente al gruppo Frimm. Entrare in questo mondo le permetterà di conoscere il sistema MLS REplat, niente di più congeniale per una donna intraprendente e capace di capire l'importanza del mettersi in rete in un mestiere come quello dell'agente immobiliare. Ampliare il proprio business, condividendo un portafoglio di circa 35mila immobili, collaborando con migliaia di colleghi. Questa è la forza che sprigiona dal lavorare insieme, in gruppo, appoggiandosi l'un l'altro. Caratteristiche che le donne conoscono bene e che da anni fanno proprie, forse, più e meglio degli uomini. Ma, graduatorie a parte, Fiamma

Candelori, decide dopo due anni di agenzia, innamorata del sistema MLS REplat, di diventarne una sviluppatrice, vendendolo agli agenti immobiliari. Si occupa quindi di sviluppo e consulenza MLS REplat e del marchio Frimm. In questo nuovo ruolo, che la vede entusiasta, incontrerà Maria Laura Tresoldi, con una ricca esperienza lavorativa alle spalle. Ex traduttrice e interprete iscritta a soli vent'anni all'albo consulenti tecnici del giudice di traduzione in tribunale, poi entrata in uno studio notarile internazionale occupandosi di compravendite immobiliari, e infine approdata in American Express, dove rimane per 23 anni, lavorando nel settore risorse umane fino a diventarne direttore. Nominata responsabile non solo dell'Italia ma anche di parte del mercato internazionale, si troverà a dover spesso viaggiare. Tutta esperienza di cui farà tesoro. Conciliare la sua vita lavorativa con quella privata, non sarà un problema, grazie a un solido rapporto di coppia. A 47 anni, nel 2012, si reinventa una vita entrando nel mondo immobiliare. Anche lei nel gruppo Frimm, anche

lei innamorata del sistema MLS REplat. A Maria Laura chiediamo quali sono state le principali difficoltà incontrate nel suo cammino verso ruoli di grande responsabilità in un'azienda multinazionale. "La cultura aziendale in una multinazionale è decisamente diversa", ci spiega. "Il 70% del personale era costituito da donne e il 40% di loro occupava posti di responsabilità. Un'eccezione pensando all'Italia. Certo in un sistema come quello americano, basato sulla meritocrazia, bisogna impegnarsi duramente, mostrando determinazione e capacità di cambiare, ma serve anche tanta passione e professionalità". Maria Laura non accetta il solito "schema", come lo definisce lei, del "noi donne non abbiamo le stesse opportunità degli uomini". "Non è vero", sostiene con fermezza, "se si è fortemente motivate e determinate non si subisce alcuna discriminazione". Quali sono i punti di forza tipicamente ascrivibili al genere femminile? Maria Laura non ha dubbi: "capacità di adattamento, sensibilità, avere una visione di insieme ed essere molto determinate".