



 **ISCRIVITI ALLA LETTER**

Servizi di conservatoria 

Protesti bilanci dossier 

Ricerca avanzata 

Archivio 

Informazioni 

Redazione 

TROVA LA TUA CASA

SELEZIONA 

CERCA SU @caseonline

Frimm apre la prima agenzia in Russia

Frimm Holding S.p.A. ha dato ufficialmente il via allo sviluppo in Russia. Lo scorso 1 ottobre è stato firmato il contratto per l'apertura del primo punto vendita con sede a Mosca dell'azienda presieduta da Roberto Barbato. Il responsabile dell'agenzia, Giorgio Agostino, calabrese classe '79 trapiantato in Russia, è pronto per la nuova avventura. «Il brand Frimm mi ha convinto per la flessibilità che garantisce agli operatori - ha detto Agostino - per la grande innovazione del Multiple Listing Service che propone con successo ormai da oltre 10 anni e per l'affidabilità che mi ha dimostrato il General Manager dell'azienda per l'estero Marco Surlati».

Oggi la Russia rappresenta una vera e propria ventata di aria fresca per il mattone italiano e la prima agenzia moscovita potrebbe costituire un vero e proprio asso nella manica per il network della collaborazione, tra i primi in Italia per numero di aderenti. «Saremo il perfetto ponte tra l'Italia e gli investitori russi», ha confermato Agostino. «Tra i cantieri offerti dall'azienda e l'offerta contenuta nel MLS lavoreremo tanto e bene su più fronti».

«L'accesso al mercato estero è l'evoluzione naturale di un procedimento, quello del passaggio da puro franchising a società di servizi per agenzie immobiliari, che ha snellito e di molto il core business di Frimm Holding», afferma Vincenzo Vivo, vicepresidente di Frimm.

«MLS REplat è quanto di più accessibile il mercato dei software per la collaborazione tra agenti del settore abbia oggi da offrire, anche per il fatto che è tradotto automaticamente in 9 lingue, russo compreso. Crediamo che così come in Italia, la nostra piattaforma farà bene anche in Russia».

Questa nuova risorsa andrà a inserirsi in un contesto, quello dei potenziali compratori russi, che nel 2012 ha acquistato il 13% degli immobili italiani venduti a stranieri (sono terzi dopo tedeschi e inglesi), e che soprattutto è abituato a concludere compravendite immobiliari senza la presenza garante di un notaio, figura professionale che in Russia esiste solo dal '95 e che non è obbligatoriamente richiesta.

Quanto alla tipologia di compratore, la nuova agenzia tratterà clienti di medio/alto profilo, fino ad arrivare a budget anche superiori al milione di euro a salire. «In fondo i russi scelgono l'Italia perché per come è recepito il Bel Paese nella loro cultura, l'acquisto di un bene italiano definisce quasi uno status», spiega Agostino.



**INVIARE QUESTO
ARTICOLO AD
UN AMICO**



STAMPA