

## FRIMM HOLDING

**IL FRANCHISING NON BASTA PIÙ***Il mercato del real estate vuole una proposta variegata che non sia per forza legata a un brand*

Servizi per agenzie immobiliari e creditizie: è questo il chiaro intento che **Frimm** perseguirà nel 2011. Il mero franchising, infatti, non è più sufficiente: il mercato del real estate vuole oggi una proposta variegata e diversificata che non sia per forza legata a un brand. Per questo Frimm si evolve in un vero e proprio network di servizi per il settore del mattone, tramite il quale agenti immobiliari e mediatori creditizi potranno coglierne tutte le opportunità, sia che si tratti della vendita o dell'acquisto di una casa sia che si tratti, ad esempio, di una richiesta per la certificazione energetica degli edifici. "Il 2010 è stato per Frimm un anno di fondamentale importanza per-



ché è servito a riunire tutte le  
*Roberto Barbato*

attività del Gruppo sotto il marchio unico e a dare all'azienda l'assetto di cui aveva bisogno per rispondere nel modo più giusto al mercato attuale", spiega il presidente di Frimm Holding Roberto Barbato che

da sempre crede fermamente nella forza dei network, delle reti che collaborano per conseguire obiettivi comuni, come il Multiple Listing Service (MLS), piattaforma che permette la collaborazione tutelata nella compravendita tra agenti immobiliari. "Il mercato del mattone è profondamente cambiato nel corso degli ultimi anni e il peso del franchising immobiliare in Italia è sceso dal 14,1% del 2008 al 6,3% del 2010 (Fonte: elaborazioni FIF su dati BRD Consulting; ndr). Per questi motivi, e per il fatto che la nostra Holding è già operativa su tutti i principali fronti del real estate (compravendita, finanziamenti, imprese, trading, cantieri e frazionamenti).

