



Articolo del 25/02/2011

Il franchising non basta più

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 perché è servito a riunire tutte le 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, MLS, energie rinnovabili) abbiamo deciso di seguire il flusso di questo percorso. Il merito, non c'è dubbio, è tutto delle nostre agenzie sul territorio e dei loro clienti. Sono loro, infatti, che si sono rivolti a noi con fiducia per tante diverse esigenze facendoci crescere in ambiti differenti».

A partire da febbraio 2011, Frimm offre agli operatori 3 diversi pacchetti di servizi e strumenti: Basic, Advanced e Professional. Chi sceglie i primi 2 pacchetti rimarrà completamente indipendente (il brand Frimm fa parte esclusivamente del pacchetto Pro). Il Basic è gratuito e principalmente permette agli agenti immobiliari di collaborare nella vendita di cantieri e frazionamenti acquisiti da Frimm attraverso una versione base del MLS.

L'Advanced, invece, offre il Multiple Listing Service completo con tanto di software gestionale, formazione, supporto tecnico e la possibilità di interagire con tutti i settori della Holding, compreso quello energetico. "Il nostro network è già pronto per lavorare nell'ambito delle energie rinnovabili in linea col Decreto Legislativo approvato dal Consiglio dei Ministri lo scorso 30 novembre per l'attuazione della Direttiva 2009/28/CE", continua Barbato.

Il Professional è invece la proposta completa che permette agli agenti immobiliari di aderire in tutto e per tutto al network Frimm.

I 3 pacchetti per i mediatori creditizi sono in via di definizione: si attende la definizione dell'iter del decreto legislativo attuante la Direttiva 2008/48/CE.