

Frimm apre in Florida

Redazione

Frimm Holding S.p.A. dà seguito alla storica apertura moscovita della sua prima agenzia extra europea, festeggiata a novembre 2013 con lo sbarco in Florida del suo modello di business: lo scorso 11 dicembre 2013 è diventato infatti ufficiale l'accordo che consente l'apertura del primo punto vendita con sede a Sarasota, Florida dell'azienda presieduta da Roberto Barbato.

Il merito, spiega una nota, è di un agente MlsReplat torinese, Gianluca Cerutti, operatore immobiliare classe '71 con esperienza ventennale e tra i partner della società di investimenti immobiliari "Florida Capital Investments", che dalla sede della splendida Sarasota, cittadina di circa 50mila abitanti affacciata sul Golfo del Messico, gestirà questo il nuovo ponte sull'Atlantico tra le agenzie legate al MLS di Frimm (sono circa 1.200 oggi in Italia) e gli investitori americani.



“Dopo la prima volta a Miami nel 2008, sono tornato lì ogni anno - ha spiegato Cerutti - e dopo aver sperimentato la cordialità della gente e la bellezza di Sarasota e della sua spiaggia Siesta Key, ho pensato di trasferirmi: l'incontro con un gruppo di connazionali che già si occupava di trading tramite aste giudiziarie è stato decisivo per il mio ingresso nel mercato Usa”.

Un mercato, quello americano, diverso da quello italiano se non altro perché abituato da almeno un ventennio a trattare immobili attraverso la compravendita in collaborazione offerta dal sistema Mls, nato proprio negli States. Un mercato in cui grazie alle aste giudiziarie – settore in cui la società di Cerutti è, appunto, specializzata – le banche possono sbarazzarsi del surplus di immobili provenienti appunto dalla crisi dei subprime, messi sul mercato a prezzi a dir poco convenienti (di solito la cifra è pari alla parte di mutuo non corrisposta) perché non hanno alcun interesse a trattenerli, bensì a rientrare dei soldi. Con un capitale anche limitato si possono dunque fare affari.

“L'apertura in Florida rappresenta la chiusura del cerchio per il nostro Mls Replat. Un vero e proprio ritorno a casa - ha affermato Roberto Barbato, presidente di Frimm Holding - per un modello di business preso in prestito dai colleghi americani e che ormai quasi quindici anni fa rimodellammo sul mercato italiano. In America, e in particolare in Florida, ci sono ancora molte opportunità da cogliere da parte degli investitori che siano essi piccoli o grandi, perché la Florida è uno di quei paesi che hanno un approccio positivo di fronte all'ingresso di capitali esteri”.

La scelta di portare Mls Replat in Florida è nata immediatamente dopo l'ultima visita di Cerutti in Italia nel 2013: *“Al mio rientro in Italia ho contattato la mia referente per Mls Replat, Daniela Esposito, area manager per il Piemonte. Già dal primo incontro con le agenzie italiane tenuto a Torino lo scorso 11 dicembre la risposta è stata estremamente positiva. Decine di agenzie hanno già cominciato la collaborazione con noi, desiderose di trovare una valida alternativa al mercato immobiliare italiano in decisa crisi. E nuovi incontri sono previsti a breve, perché la richiesta è tanta”.*

Ma fatta eccezione per il sole e il mare, perché la Florida? E in quale contesto si ritrovano a operare i protagonisti del Real Estate? *“C'è un gran numero di immobili immessi sul mercato a prezzi molto convenienti che ora possono essere riacquistati a prezzi molto bassi - ha sottolineato Cerutti - addirittura oltre il 50% del prezzo rispetto alle valutazioni di 5 o 6 anni fa; per non parlare dell'ottimo rapporto euro/dollaro; inoltre le*

normative fiscali sono piuttosto flessibili, così da consentire e privilegiare l'investimento immobiliare”.

Come se non bastasse, Frimm e Mls Replat si affacciano, con questa strategica apertura, nel paradiso economico del turismo: la Florida è infatti la destinazione turistica numero uno al mondo, con più di 70 milioni di visite all'anno, per un totale di quasi 50 miliardi di dollari di fatturato (fonte: Ice – Italian Trade Agency, 2012).

© RIPRODUZIONE RISERVATA