

## Frimm: 2011, l'anno dell'evoluzione

Un ulteriore passo in avanti per diventare un vero e proprio network di servizi per le agenzie immobiliari: crescono i vantaggi per gli operatori e i loro clienti

**S**ervizi per agenzie immobiliari e creditizie: è questo il chiaro sintomo che Frimm perseguirà nel 2011. L'azienda guidata dal presidente Roberto Barbato ha infatti compiuto un'ulteriore evoluzione trasformandosi in un vero e proprio network di servizi per il real estate tramite cui gli operatori potranno cogliere tutte le opportunità del settore, 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.

*"Il 2010 è stato 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 Barbato che da sempre crede 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 -. Il know-how di Frimm è cresciuto a tal punto che a fine 2009 ci siamo resi conto di saper trattare con successo gli ambiti più disparati del settore immobiliare ed è per questo che abbiamo deciso di seguire il flusso di questo percorso. Il merito 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".*

MLS, migliaia di immobili, centinaia di finanziamenti tra mutui, prestiti e cessioni del V, operazioni di trading, cantieri, prodotti e servizi ad hoc per il settore corporate, certificazione energetica: oggi Frimm permette di risolvere qualsiasi esigenza del settore immobiliare e dei suoi consumatori.

*"Il vero centro dell'evoluzione di Frimm in network è costituito dai nostri clienti, siano essi addetti ai lavori o consumatori tout-court - continua Barbato -. L'azienda è sempre stata guidata dal desiderio di portare vantaggi a loro e il nuovo assetto permetterà di lavorare ancora meglio".*

## Il mercato della seconda casa

■ **REAG - Real Estate Advisory Group**, società internazionale leader nella valutazione immobiliare appartenente al Gruppo American Appraisal, ha realizzato uno studio relativo al mercato della seconda casa in Italia e alle novità che riguardano il settore immobiliare.

Secondo stime FIMAA in Italia sono presenti 3,5 milioni di case per vacanza: lo stock di seconde case sarebbe quindi pari all'11,5% del totale delle abitazioni presenti sull'intero territorio nazionale. Secondo dati dell'Osservatorio Nazionale del turismo nel 2009 le seconde case hanno accolto il 55,9% dei vacanzieri mentre nel 2010 l'occupazione delle case in affitto a fini turistici è cresciuta del 9,9%.

Nel 2009 la crescita dei prezzi si è fermata e nel 2010 i valori medi sono risultati in leggera flessione: nelle località marine si sono registrate correzioni al ribasso dei prezzi nell'ordine dello 0,5% mentre nelle località montane si sono mantenuti stabili; nessuna flessione o lievi rialzi hanno interessato invece gli immobili di elevata qualità nelle località più esclusive.

La domanda per immobili di pregio si mantiene costante grazie anche al sempre elevato numero di stranieri che si rivolge al mercato italiano; la parte bassa (< 150.000 euro)

o medio bassa (< 500.000) del mercato è soprattutto quella da chi deve fare un acquisto per acquistare la seconda casa. In media il 25% viene acquistato da un importatore pari all'età di 16 anni.

Le case più richieste sono quelle con superficie inferiore a 100 mq, annessi spazi esterni, terrazzo o giardino, vista al mare o alle pistine. Il valore superiore a 100.000 euro rappresenta il 70% della domanda. Le seconde case sono acquistate dalle famiglie mentre il 15% dagli investitori. L'83,6% sono cittadini italiani, il 16,4% stranieri appartenenti a 100 nazionalità. I tempi medi di vendita sono di circa 10 mesi (8 mesi per le località a ridosso del mare, la redditività delle seconde case supera il 4%; il divario tra il prezzo richiesto e il prezzo di vendita è pari al 12%.

Negli ultimi 12 mesi la domanda è rimasta stabile e non si è registrata la domanda di compravendite (-1,5%). Per quanto riguarda le locazioni si è registrato un aumento di circa il 5%. Le regioni più richieste sono la Toscana e la Sicilia.