

**NAPOLI: FRIMM INCONTRA GLI OPERATORI DEL SETTORE ALL'OPPORTUNITY MEETING
"STRUMENTI E VANTAGGI PER BROKER IMMOBILIARI E CREDITIZI"
NELLA CORNICE OFFERTA DA "FRANCHISINGinMOSTRA 2010"**

*Incontro gratuito di aggiornamento, analisi e confronto sui mercati immobiliare, dei mutui,
del credito al consumo e sulle soluzioni proposte dai franchising di Frimm Holding,
che in Campania vantano circa 200 punti vendita affiliati.*

*Appuntamento alla Fiera organizzata dal Gruppo Publimedia alla Mostra d'Oltremare
dalle ore 10.30 alle 12.30 di lunedì 15 novembre*

Un incontro **informativo, gratuito** e aperto a tutti gli operatori del settore per spiegare l'evoluzione dei **mercati immobiliare e creditizio** che oggi **necessitano di esperti consulenti** più che di mediatori. Ecco in cosa consisterà l'**Opportunity Meeting** intitolato **"Strumenti e vantaggi per Broker immobiliari e creditizi"** che le reti del Gruppo Frimm Holding hanno organizzato dalle ore 10.30 alle ore 12.30 di **lunedì 15 novembre** nella cornice offerta da **"FRANCHISINGinMOSTRA 2010"**, la Fiera che il Gruppo Publimedia organizza dal 13 al 15 novembre a **Napoli**, presso la Mostra d'Oltremare di Viale Kennedy.

I network in franchising di Frimm, freschi di un restyling di immagine che li ha riuniti sotto un unico marchio (il brand "Frimmoney" si è trasformato in "Frimm mediazione Mutui&Prestiti"), propongono in Campania, dove sono già presenti con circa 200 agenzie affiliate, **un'occasione di confronto e aggiornamento sull'attuale stato del real estate italiano** e in particolare del settore **immobiliare**, di quello dei **mutui**, del **credito al consumo** e, soprattutto, **delle professioni a essi legate**.

In particolare l'attenzione sarà focalizzata sull'**evoluzione**, sempre più forzata dalle attuali condizioni del settore e dalle novità legislative, degli **agenti immobiliari in consulenti** e dei **mediatori creditizi in broker**, ovvero professionisti in grado di trovare la risposta più adeguata alle esigenze della clientela, ormai sempre più variegata e conscia di ciò che desidera.

Frimm punta ad avere professionisti del real estate che possano **seguire la clientela** non soltanto in qualsiasi operazione immobiliare o di finanziamento ma **anche nel corso del tempo** (attivazione di prestiti personali, leasing, assicurazioni, mutuo per acquisto della seconda casa...).

I franchising di Frimm, che seguono i propri affiliati con **formazione e strumenti all'avanguardia** come il **Multiple Listing Service (MLS)** per la collaborazione tra operatori nella compravendita e il **calcolatore e comparatore in real-time della rata del mutuo (BLAR)**, hanno teso proprio all'**evoluzione** di cui sopra sin dalla propria nascita.

Inoltre, Frimm presenterà anche il nuovo **modello di vendita** che ha ideato per cantieri e frazionamenti: **vendere immobili in B2B** coinvolgendo tutte le agenzie immobiliari italiane tramite MLS e un apposito **Ufficio Coordinamento Agenzie**.

Idee innovative e strumenti all'avanguardia: in poche parole, un sistema flessibile e moderno in grado di far fronte a qualsiasi problematica posta dai mercati immobiliare e creditizio e di trarne in ogni momento il maggiore beneficio. È così che Frimm Franchising Immobiliare e Frimm mediazione Mutui&Prestiti si propongono sul mercato.

Frimm nasce nella seconda metà dell'anno 2000. Il suo nome deriva dalla crasi dei termini "Franchising" e "Immobiliare", ovvero il core-business dell'azienda che, in poco più di 8 anni, è cresciuta e si è sviluppata fino a divenire uno dei principali Gruppi operanti nel mercato italiano del real estate. Da sempre presieduta da Roberto Barbato, conoscitore del mercato del mattone con più di 20 anni di esperienza professionale accumulati in Italia e all'estero, Frimm non ha mai smesso di puntare sull'innovazione di strumenti e servizi nei settori del franchising e dei servizi immobiliari integrati. Nei primi 4 anni di vita, il suo network immobiliare si è diffuso soprattutto nel Lazio, in Campania, in Sicilia e in Lombardia proponendo agli operatori un nuovo modo di lavorare: affrontare il mercato collaborando nella compravendita tramite il sistema Multiple Listing Service (MLS) col duplice obiettivo di rispondere alle esigenze dei consumatori e di aumentare i fatturati degli agenti immobiliari. Superate le 200 agenzie Affiliate nel 2004, Frimm ha aggiunto la divisione finanziaria a quella immobiliare che, nel frattempo, si stava già ingrandendo con la divisione Trading. Oggi ci sono oltre 1.000 operatori in Italia che offrono case, mutui e prestiti alla clientela privata e corporate sotto il marchio biancoblu.

www.frimm.com

Per maggiori informazioni:
Ufficio Stampa FRIMM Holding
Giulio Azzolini
Tel. 06 9727 9309
E-mail: press@frimmholding.com