

COMUNICATO STAMPA

Roma, 16 febbraio 2011

**Il franchising non basta più:  
il mercato del real estate vuole una proposta variegata che non sia per forza legata a un brand**

**Frimm si evolve naturalmente in un network di servizi per agenzie immobiliari e creditizie che permette agli operatori di scegliere come posizionarsi e diversificare la propria attività all'interno di un settore immobiliare sempre più competitivo**

*L'azienda di Roberto Barbato propone 3 diversi pacchetti: Basic (gratuito), Advanced e Professional*

*E il network è già pronto per lavorare con l'energia, in linea col Decreto Legislativo approvato dal Consiglio dei Ministri lo scorso 30 novembre per l'attuazione della Direttiva 2009/28/CE sulla promozione delle fonti rinnovabili*

**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.

Frimm nasce nel 2000. Il suo nome deriva dai termini "Franchising" e "Immobiliare", ovvero il core-business dell'azienda che, in 10 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 30 anni di esperienza professionale accumulati in Italia e all'estero, Frimm ha sempre puntato 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. Nel 2008, poi, l'azienda ha nuovamente rivoluzionato il proprio assetto per dare il giusto spazio ad attività vecchie e nuove come quelle relative al settore delle energie rinnovabili e della cantieristica.

[www.frimm.com](http://www.frimm.com)

**Informazioni:** Ufficio Stampa - Giulio Azzolini - Tel. 06 9727 9309 - E-mail: [gazzolini@frimm.com](mailto:gazzolini@frimm.com)