

COMUNICATO STAMPA

Roma, 16 gennaio 2014

IL MULTIPLE LISTING SERVICE TORNA A CASA: FRIMM APRE ANCHE IN FLORIDA
Dopo la storica apertura in Russia, il network italiano della collaborazione sbarca
anche negli Stati Uniti, con l'apertura dell'agenzia di Sarasota, Florida.

Responsabile dell'iniziativa è la società di investimenti del torinese Gianluca Cerutti, già agente MLS REplat in Piemonte e ora responsabile di una sinergia che metterà in contatto il mercato degli States con 1200 agenzie italiane legate al network creato da Frimm

Dalla fredda e austera Russia alle coste della calda e accogliente Florida, **Frimm Holding S.p.A.**, società che vanta uno dei primi network immobiliari in Italia, 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 è di un agente MLS REplat 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 – racconta 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 - afferma **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 - prosegue Barbato - 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 - spiega Cerutti - 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 - spiega 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).

Frimm nasce nel 2000. In 12 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 per le agenzie immobiliari. Nei primi 4 anni di vita, il 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 Aderenti nel 2004, Frimm ha aggiunto la divisione finanziaria (abbandonata a fine 2010) a quella immobiliare che, nel frattempo, si era già ampliata con la divisione Trading. Nel 2008, poi, l'azienda ha rivoluzionato il proprio assetto per dare il giusto spazio ad attività vecchie e nuove come quelle riguardanti il settore delle energie rinnovabili e della cantieristica. In questo momento nel network Frimm lavorano oltre 1.500 operatori immobiliari. www.frimm.com

Comunicazione e Ufficio Stampa Frimm Holding S.p.A. | Ludovico Casaburi | 06 9727 9376 | 349 66 59 927 | icasaburi@frimm.com