

## **Quote di mercato: Frimm a +37% in un anno**

*Il report Reti e Aggregazioni Immobiliari 2019 conferma la crescita dei franchising del Gruppo, Frimm e REplat, che dal 4% del 2018 sono passati al 5,48% del 2019*

Il Gruppo Frimm ha fatto registrare un **tasso di crescita del 37% della propria quota di mercato nel franchising immobiliare**. Lo si evince dal confronto tra gli ultimi due Report “**Reti e Aggregazioni Immobiliari**” realizzati dal blogger Gerardo Paterna: quello del 2019, pubblicato lo scorso 4 dicembre da Re3bit, mostra i network in franchising Frimm e REplat (quest’anno il sistema MLS del Gruppo ha cambiato nome in Agent RE connected to REplat) con una **quota di mercato del 5,48%**, mentre quello del 2018 li vedeva al 4%.

*«Questo bel risultato arriva a qualche giorno di distanza dal raggiungimento del primato cittadino del brand Frimm su Salerno», spiega il presidente di Frimm S.p.A. Roberto Barbato. «Siamo tornati con forza sui nostri prodotti di franchising dopo aver investito nella crescita della nostra rete MLS, giunta ora a oltre 2.500 agenti immobiliari. E non è un caso perché, analisi del mercato a parte, nel 2020 festeggeremo i 20 anni di vita del brand Frimm».*

Il prossimo anno, Frimm continuerà a lavorare su **metodo operativo e tecnologia** con l’obiettivo di perfezionare la sua intera offerta per addetti ai lavori. *«Cominceremo da un upgrade al Valucasa per poi proseguire con la pubblicazione della nuova versione del Manuale Operativo che contiene tutte le nostre procedure e il nostro know-how», racconta ancora Barbato. «L’obiettivo è quello di creare automatismi che portino risultati e riscontri ai nostri Affiliati in termini di vendita, di acquisizione e di visibilità».*

### **FRIMM**

Frimm nasce nel 2000. In 19 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 quasi 40 anni di esperienza professionale accumulati in Italia e all'estero, Frimm ha sempre puntato sull'innovazione di strumenti e servizi per le agenzie immobiliari proponendo un nuovo modo di affrontare il mercato: collaborando nella compravendita tramite il sistema Multiple Listing Service (MLS Agent RE connected to REplat) col duplice obiettivo di rispondere alle esigenze dei consumatori e di aumentare i fatturati degli agenti immobiliari. Attualmente collaborano attraverso MLS REplat oltre 2.500 agenti immobiliari.

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

Comunicazione e Ufficio Stampa | Giulio Azzolini | 06 97 27 93 09 | 349 66 59 927 | [gazzolini@frimm.com](mailto:gazzolini@frimm.com)