



RETI, FRANCHISING, AGGREGAZIONI, MLS · 08. novembre 2019

Gli investimenti immobiliari come vantaggio per la rete agenziale: il caso Frimm

É davvero una novità?

Gli investimenti immobiliari rapiscono l'attenzione dei mercati. Viviamo in un momento storico dove leggiamo di **iBuyer** con dotazioni milionarie e di piattaforme di **crowdfunding** come nuovi alfieri della democrazia del piccolo investitore. In un contesto così dinamico e rumoroso, è facile che l'emissione di un bond da 1 milione di euro faccia sorridere gli addetti ai lavori e passi in secondo piano rispetto a notizie che più si prestano ai cori giornalistici tradizionali.

Eppure, l'iniziativa di **Frimm**, rete immobiliare in franchising, dovrebbe fare riflettere. Si è scelta la via più complessa quella dell'emissione di un **prestito obbligazionario triennale**, si è sposata la prudenza nel presentare un obiettivo di rendimento del 7% annuo lordo, si è scelta la selezione nel numero di investitori, al massimo 100. Soprattutto, si è deciso di costruire questa operazione intorno al network relazionale Frimm, fatto di agenti immobiliari e di clienti. Porte aperte alle segnalazioni di opportunità di acquisto, via libera alle aule formative dedicate allo sviluppo e agli investimenti immobiliari, al rafforzamento della comunità professionale intorno al brand.

Da questi punti di vista l'iniziativa di Frimm è di certo una novità nel panorama immobiliare delle reti. Oltre alle convenienze del business in sé, questa proposta legata agli investimenti immobiliari è un **laboratorio interno**, un modo per testare il mercato con uno stile forse un po' old economy e dal ritmo lento, ma che di certo punta sulla **trasparenza dei processi**, sull'interazione con la rete affiliata in un contesto dove il **franchising immobiliare deve rispondere a nuove sfide** e non può pensare di perpetuarsi guardando al passato, ma al futuro.

Le sfide della rete di domani

Riuscire a fare rete è un grande successo. In un contesto ricco di distrazioni, di novità e di tecnologia, coinvolgere decine, centinaia di professionisti in un progetto unificante è davvero una sfida.

In Italia, i casi di reti immobiliari performanti ci sono, tuttavia [l'aggregazione riguarda solo l'11,16% degli operatori](#). Le sfide riguardano diversi ambiti:

1. **La narrazione:** ossia come un progetto possa raccontare una storia credibile e capace di suscitare emozioni durature e motivanti;
2. **Il valore dell'appartenenza:** la disponibilità di accesso deve essere limitata ad un'audience compatibile per evitare che l'etica aziendale sia dispersa in rivoli di scarsa partecipazione;
3. **I vantaggi pratici:** come ottenere vantaggi competitivi a chilometro zero, come mettere a frutto metodologie e technicality realmente utili alla crescita del singolo imprenditore e collaboratore come pure ai clienti. Il processo di compravendita e di accesso al credito deve essere un'esperienza positiva, da ricordare.

Ricevi le notifiche



Il momento è giusto per tentare di riscrivere le regole e la formula dell'appartenenza, di seguire percorsi forse pensati, ma ancora inesplorati. Chi è più grande e porta con sé uno storico di cose realizzate, ha maggiori responsabilità nella maratona di emancipazione e di crescita di un'intera categoria professionale.

Ecco perchè bisogna guardare all'iniziativa di Frimm negli investimenti immobiliari non solo per come appare, ma per ciò che può raccontare, per l'approccio inedito che può trovare spazio in altri ambiti.

Passaggi chiave dell'intervista

01:40 - Avete raccolto i primi 500 mila euro con un bond da 1 milione di euro. Ci racconti questo esperimento di crowdfunding?

05:08 - Restiamo nel real estate investing: che tipo di opportunità valutate ed in quali città?

06:18 - Qual è il vantaggio di un'attività diretta nell'immobiliare per la vostra rete?

09:04 - Instant Buyer e mediazione digitale: quali sfide ed opportunità vedi per gli agenti immobiliari?

11:40 - Ripresa di mercato: l'agente immobiliare investe nel franchising ma collabora meno. La crisi del 2008 non ci ha insegnato nulla?

14:08 - Come si entra in contatto con Frimm?



Ricevi le notifiche

Ecco il Podcast!

