



AGENTE IMMOBILIARE E MERCATO · 24. febbraio 2020

Da hub di servizi al franchising: Frimm punta su metodo operativo e reclutamento

Il cambiamento come costante

Da hub di servizi al franchising immobiliare. In un momento in cui il concetto di **dematerializzazione dell'agenzia immobiliare** tiene banco, la scelta di **Frimm** di fare rotta sul franchising può sembrare un ritorno al passato. Tuttavia l'ecosistema aziendale di **Roberto Barbato** che vede, lo ricordiamo, la rete di agenzie andare a braccetto con l'**MLS Replat**, non è nuovo a cambi di strategia.

La sfida che Frimm pare aver raccolto, riguarda la valorizzazione del punto vendita e delle risorse che vi lavorano. Una sfida che richiama la provocazione di **Paolo Iabichino**, figura di riferimento della comunicazione, che lo scorso anno dalle colonne de **ILSOLE24ORE** lanciava il sasso: "*Troppi social e poca creatività. I brand devono tornare a casa*". Il senso di *casa* era ben esplicitato: valorizzazione e cura del punto vendita su strada, organizzazione di eventi fisici ed un ritorno alla newsletter e alla carta stampata.

Dopo l'indigestione digitale degli ultimi 10 anni, che ha visto i **Millennials** in prima fila come consumatori di bit, la generazione successiva, quella nata tra il 1996 ed il 2015, chiamata **Generazione zero**, preferisce fare acquisti nei negozi. Chi appartiene a questa categoria di persone ama le esperienze con un alto coefficiente sociale e torna a leggere e a sfogliare libri di carta.

Questo non implica per forza un abbandono del digitale, quanto la ricerca continua di equilibrio tra connessione fisica e digitale col marchio e con i suoi ambassador. E in una rete di franchising immobiliare gli agenti sono in prima fila per garantire tale connessione.

La ricetta per la crescita

Nella chiacchierata fatta con **Giovanni Elefante**, Master Frimm per la Campania, emergono almeno 2 aspetti davvero rilevanti. Il **primo** riguarda la stesura e pubblicazione del nuovo **Manuale Operativo**, a mio parere una nostalgia che fa tanto anni '90, ma che rivela una ferma volontà di trasferimento del **metodo operativo** Frimm.

Senza **metodo** non si va da nessuna parte e l'ancoraggio ad un riferimento così forte è un messaggio chiaro della volontà aziendale di ricucire un periodo nel quale "**i 10 comandamenti**" erano incisi su pietra rispetto ad un'epoca liquida che forse ha lasciato spazio a troppe distrazioni e a libere interpretazioni sul come svolgere la professione.

Il **secondo** aspetto che mi ha colpito riguarda la focalizzazione sull'**attività di reclutamento**, ovvero sulla mai semplice missione di far convergere nuove persone verso il brand ed il sistema aziendale. Interessare risorse di valore e compatibili con i valori del brand, formarle e fidelizzarle è diventata un'attività "**core**" dei network più consapevoli. La crescente presenza nel settore immobiliare di molte figure con competenze nell'HR (*Human Resource*) la dice lunga sull'importanza di questa attività nell'agenzia immobiliare, a prescindere dalla sua dimensione.

Che tu sia un agente immobiliare già affiliato ad un altro network oppure se rientri nella folta schiera degli **Indie** (*independent*), saper leggere cosa c'è dietro "le grandi manovre" di aziende nazionali che sono sul mercato da molti anni,



può aiutarti a mantenere o a tracciare una nuova rotta per la tua carriera immobiliare.

Passaggi chiave dell'intervista

00:50 - FRIMM, da hub di servizi per le agenzie immobiliari a rete in franchising: quali sono i perchè di questa nuova rotta?

02:52 - Parliamo un po' di numeri: qual è il posizionamento nazionale? E quello in Campania?

04:15 - Avete rilasciato il nuovo manuale operativo. L'agente è un anarchico per natura: cosa farete per rendere il metodo un valore condiviso e applicato?

06:10 - Uno dei 3 pilastri del metodo riguarda il reclutamento. Siete davvero convinti che l'agente immobiliare sia in grado di fare un reclutamento efficace?

07:31 - In una Italia che ama poco il franchising immobiliare, quali sono i "3 perchè" di un'affiliazione con FRIMM?



Ricevi le notifiche

Ecco il Podcast!



Hai un'idea, un prodotto o servizio per l'immobiliare da presentare? Puoi farlo con me, su #losgabello! Compila il form:

Nome *

