

Un'agenzia milanese cerca professionisti da inserire nel proprio organico e propone un percorso formativo retribuito che li trasformerà in broker immobiliari.

Giovani e neolaureati, un'opportunità dal mattone

Giuliano Tito è il proprietario di Frimm Academy Milano, un'agenzia immobiliare che si occupa di consulenza professionale e che attualmente sta cercando 100 nuove risorse ad alto valore professionale e specializzate. Sono due le strade per entrare in Frimm: essere già in possesso dei requisiti grazie a esperienze pregresse, oppure entrare in un percorso formativo retribuito della durata di circa 2 anni che trasformerà i discenti in broker immobiliari, ossia l'evoluzione del tradizionale agente. Il modello Frimm Academy, infatti, punta sulla differenziazione: «Proponiamo un modo per professionalizzarsi, per distinguersi dalla massa dei competitor attraverso l'applicazione di un nuovo modello di business basato sulla specializzazione» spiega l'architetto.

Chi siete e qual è il vostro percorso? «Frimm Academy Milano è un'agenzia immobiliare che si occupa di consulenza professionale, ad alto valore, nel settore del mattone dal 2016. Il progetto Academy è un programma ideato da Frimm, azienda che opera nel settore dei servizi per la consulenza immobiliare in Italia. Insieme reclutiamo, formiamo e specializziamo ragazze e ragazzi neolaureati che vogliono intraprendere un percorso lavorativo che li trasformerà in broker immobiliari, ossia l'evoluzione del tradizionale agente immobiliare. Inoltre Frimm gestisce la compravendita e la locazione di patrimoni immobiliari nelle città di Milano e Roma».

Perché nasce Frimm Academy Milano? «Negli ultimi anni, con la digitalizzazione, in molti si sono allontanati dalla mediazione immobiliare, si è intensificato il fai-da-te. Le statistiche dicono che la metà delle compravendite del settore residenziale ogni anno si concludono tra privati, il che si spiega facilmente: il cliente, attratto dalla facilità di accesso alle informazioni sul prodotto a disposizione su Internet e inconsapevole dei rischi della compravendita fra privati cittadini, non sceglie la consulenza professionale dell'agente, escludendolo dal mercato di cui dovrebbe essere invece il player principale. Parliamo di circa 300mila compravendite all'anno che non transitano dagli agenti italiani, ma soprattutto di circa 2 miliardi di euro di mancate provvigioni. La risposta a questo tipo di tendenza sta proprio nel progetto Frimm Academy: creare valore fornendo ai principali stakeholder, gli agenti immobiliari, un modo per professionalizzarsi, distinguersi dalla massa dei competitor attraverso l'applicazione di un nuovo modello di business basato sulla specializzazione attraverso il "metodo Frimm". Oggi l'Academy di Milano (in Italia Academy è presente anche a Roma e a Salerno) è la capofila in termini di produzione tra le agenzie che applicano questo metodo».

La vostra agenzia sta vivendo un momento di espansione, l'obiettivo è raggiungere quota 100 broker in poco tempo. Chi state cercando, quali sono i requisiti per entrare nel team? «Il requisito fondamentale per far parte di Academy è l'alto valore professionale. Che questo si acquisisca nel tempo attraverso il nostro percorso formativo o che si possieda già per esperienze passate nel settore poco importa. I nostri clienti, italiani e stranieri, sanno che possono contare su giovani preparati e al passo con i tempi, a loro agio con la tecnologia e soprattutto specia-



Giuliano Tito con a fianco due dei suoi broker, Antonio Mario e Marco Pelleri



lizzati: ogni esigenza immobiliare oggi deve avere il suo esperto corrispettivo. Viceversa, come detto, il cliente non percepisce il valore della provvigione e si finisce con l'allontanarsi dai servizi della mediazione. Frimm Academy cerca quindi anche giovani neolaureati interessati a intraprendere un percorso formativo retribuito di circa 2 anni che li trasformerà dapprima in buyer esperti, quindi in listing agent e infine in broker immobiliari, cioè manager in grado di gestire un proprio gruppo di consulenti e un pacchetto clienti di alto profilo».

Tre motivi per cui affidare il proprio patrimonio immobiliare alla vostra agenzia. Perché un cliente dovrebbe scegliere voi e non uno dei vostri competitor? «Il primo motivo sta certamente nell'organizzazione del nostro modello. Frimm Academy è organizzata in business unit specifiche e ogni team di lavoro ha una specifica skill per un certo tipo di cliente e di esigenza immobiliare. Ad esempio, competenze molto richieste sono legate al cosiddetto instant buying, l'acquisto diretto con immediata liquidità per il proprietario dell'immobile, e alla gestione tecnica di immobili adatti al frazionamento. L'organizzazione e la divisione in ruoli tipica del nostro progetto incidono poi anche sulla reale capacità di mettere a disposizione un consulente dedicato per ogni cliente. Un aspetto questo che fa davvero la differenza: spesso ci capita di ottenere feedback positivi legati proprio alla preparazione tecnica e culturale dei nostri consulenti perché superiore allo standard dei competitor, un aspetto capace di vincere ogni tipo di resistenza. E come terzo aspetto non posso non citare il brand Frimm. L'attenzione all'innovazione che ha portato il Gruppo all'ideazione e alla realizzazione del progetto Academy è da sempre la chiave del successo di questo franchisor. Frimm è inoltre provider del più grande

e diffuso sistema di data sharing immobiliare italiano, il Multiple Listing Service Agent RE, che naturalmente è parte integrante del processo produttivo anche della nostra academy. Grazie a questo software di condivisione dati, tra l'altro, il Gruppo commercializza con successo gli immobili delle operazioni di sviluppo acquisite dalla divisione Real Estate Investing, altro branch aziendale in grande crescita».

E per il futuro? Ci sono progetti in cantiere? «Potrei dire che ci sono tanti progetti, quanti sono i nostri cantieri attivi. Oggi l'obiettivo principale è innanzitutto dotare la struttura di 100 consulenti professionali e specializzati, tutti all'interno di uno stesso building. Il punto è proseguire in questo processo virtuoso di continua differenziazione delle nostre divisioni interne: come già sottolineato, a un maggior numero di specializzazioni dei nostri consulenti corrisponde un maggior numero di esigenze immobiliari soddisfatte. Al raggiungimento di questo obiettivo molto probabilmente corrisponderà l'apertura di una seconda base operativa a Milano, che ci consentirà di evadere un numero ancora superiore di richieste, sempre più diversificate, che spazieranno dal commerciale, all'industriale, dalla cantieristica, all'hospitality».



tel. +39 02 87189508, frimm43239@frimm.com

www.frimmacademymilano.it

www.instagram.com/frimm_academy_milano

www.linkedin.com/company/frimm-academy-milano