



COMUNICATO STAMPA

Roma, 26 aprile 2022

Frimm apre la sua ottava sede Academy a Napoli Con questo progetto formativo il Gruppo ha ottenuto un fatturato in crescita del +43% nel 2021

Il nuovo punto vendita si trova sul lungomare in zona Santa Lucia: l'obiettivo è diventare il punto di riferimento del real estate residenziale e commerciale per la provincia di Napoli. E di selezionare, entro l'anno, 15 nuove risorse da avviare alle carriere di agente immobiliare e di broker

Frimm Academy, il progetto di Frimm S.p.A. incentrato sulle proprie **agenzie immobiliari dirette** che nel 2021 ha fatto registrare un **fatturato complessivo in crescita del 43%** rispetto all'anno precedente, apre a **Napoli**. E lo fa con un grande ufficio, in zona Santa Lucia, sul lungomare di fronte a Castel dell'Ovo, affidato al **Master Broker Giovanni Elefante**, esperto del *real estate* campano e di franchising immobiliare da 25 anni.

Elefante ha subito cominciato a lavorare con **dieci collaboratori specializzati** e schierati in agenzia ognuno con uno **specifico ruolo**, in pieno stile "**Metodo Frimm**". "La crescita delle aziende passa attraverso la crescita delle persone", ha dichiarato il responsabile di Frimm Academy Napoli. "È il motto del nostro metodo ed è la nostra ricetta per il successo; dunque, era **inevitabile partire con un team coeso e specializzato**, suddiviso a seconda dei ruoli e delle attività da svolgere nel punto vendita. Ma questo è soltanto l'inizio, perché **il progetto prevede, entro l'anno, l'ingresso in agenzia di 15 nuove risorse da inserire nel percorso formativo di Frimm** che, di 6 mesi in 6 mesi, propone degli step di carriera ideati appositamente per creare degli agenti immobiliari preparati e, appunto, specializzati".

L'**obiettivo** di questo nuovo punto vendita diretto della rete in franchising di Frimm, che si aggiunge alle **altre 30 agenzie immobiliari affiliate nella provincia di Napoli**, è quello di diventare il **punto di riferimento** del territorio sia per il mercato **residenziale** sia per il comparto **commerciale**. "Perseguire questo duplice obiettivo è possibile grazie all'attenzione che il Metodo Frimm mette sulla **specializzazione**", spiega lo stesso Elefante. "In questa prima fase guiderò personalmente la squadra dedicata al residenziale mentre il **Commercial Specialist Maurizio Marciano** farà crescere quella dedicata agli immobili commerciali, come uffici e negozi, e industriali.

FRIMM

Creata nel 2000, 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 35 anni di esperienza professionale accumulati in Italia e all'estero, Frimm ha sempre puntato sull'innovazione di strumenti e servizi per gli agenti immobiliari. Da qualche anno a questa parte, l'azienda propone il "Metodo FRIMM", un nuovo modo di affrontare il mercato del mattone basato su 4 fondamentali: il marketing, l'organizzazione aziendale, il reclutamento e la crescita specializzata di nuove risorse e la produzione, derivante da un preciso protocollo di acquisizione di mandati di vendita e di commercializzazione degli immobili tramite la propria piattaforma Multiple Listing Service (chiamata MLS Agent RE, sulla quale sono attivi circa 2800 operatori).

www.frimm.com

Comunicazione e Ufficio Stampa | 06 97 27 93 09 | 349 66 59 927 | info@frimm.com