



Il network creato da Roberto Barbato si avvicina a quota mille affiliati

## Frimm Group punta alla Borsa

Forse neppure il suo "registra" e attuale presidente, Roberto Barbato, quando nel 2000 fondò il **Gruppo Frimm Spa** ([www.frimmgroup.it](http://www.frimmgroup.it)), immaginava una tale espansione. Tanto da puntare alla quotazione in Borsa.

Oggi il network immobiliare occupa già le prime posizioni nella classifica nazionale dei franchising: 621 agenzie affiliate attuali, con un trend di crescita medio annuo del franchi-

in tutti i capoluoghi di provincia, forte di un "portafoglio prodotti" di dieci banche e di convenzioni per leasing, prestiti, carte di credito e assicurazioni. Bellini, dal canto suo, fa parte del cda di Frimm, dato che quest'ultima ha assorbito Open, detenendo oggi una quota pari all'11% (ma entro la fine dell'anno dovrebbe diventare socio di maggioranza). Dal canto suo, Bellini ha portato in Open la piattaforma informatica, il "gioiello" creato da Barbato.

Il piano di sviluppo industriale di Frimm, che arriva alla scadenza del 2010, punta a 5 mila punti vendita. Nel frattempo però Bellini parla di uno step più prossimo e importante: «Il primo obiettivo è quello di arrivare a quota mille affiliati e attivare così le pratiche relative alla quotazione in Borsa della holding». Un obiettivo che metterebbe Frimm sotto la lente dei grandi operatori economici e degli investitori che credono nel mattone.

**La piattaforma informatica.** La carta vincente di Frimm è la banca dati telematica, che da un lato soddisfa le esigenze dei franchisee e dall'altro, per la prima volta, promuove la collaborazione tra gli affiliati. La vera novità sta per il singolo franchisee nella possibilità di esaminare online tutte le

offerte rispondenti al profilo ricercato e disponibili nell'ambito dell'intero circuito, grazie a un "Portafoglio" comune di unità immobiliari. «Pertanto — spiega Bellini — l'affiliato di Milano potrà consultare per esempio le offerte in una certa località della Calabria». In pratica ogni consulente può trattare qualunque immobile che sia presente nella piattaforma, in qualunque zona, anche se è stato inserito nella *data base* comune online da un altro affiliato.

**L'eliminazione dell'esclusiva.** Ciò è possibile con un'altra intuizione di Frimm: l'eliminazione dell'esclusiva di zona. Che consente appunto all'affiliato di "superare i confini" soddisfacendo la domanda del suo cliente, anche quando l'immobile in questione abbia una *location* diversa dalla città da cui è partita la ricerca.

**Il diritto di recesso "atipico".** Il contratto ha la durata di quattro anni, ma è rescindibile entro 60 giorni in qualsiasi momento. Altra scelta strategica del gruppo è la politica "multibrand", ovvero di non imporre agli affiliati un marchio Frimm, in modo da permettere ad altri brand (*Quicassa.net* e *Generalcasa*) di integrarsi nel medesimo modello di business, pur conservando la propria autonomia e identità.

**Chiara Conti**

### Il punto di forza resta però il «portafoglio» in comune

sing del 300%, oltre 5 mila offerte per più di 50 mila richieste. Del resto Frimm può contare su marchi storici come la Piersanti Immobiliare di Roma, forte delle sue 80 agenzie.

**L'alleanza con Open.** A febbraio 2004 Frimm ha stretto una partnership operativa con **Open Group**, la rete leader per la mediazione creditizia immobiliare ideata da Paolo Bellini, già presidente nazionale dell'Anama, l'associazione degli agenti d'affari in mediazione (si veda a pagina 9). Un servizio che consente di fornire al cliente un panel di opportunità a 360 gradi. Open, con più di 250 promotori finanziari, è presente

#### IL PROFILO



milioni di euro, mentre la previsione dell'utile ante imposte per il 2004 ammonta a 2,5 milioni di euro.

■ Professionecasa è nata a Milano nel 1986 diventando in breve uno dei principali protagonisti dell'intermediazione immobiliare.

■ Nel 1995 ha preso il via il progetto del franchising immobiliare attraverso il quale il marchio Professionecasa è presente in 16 regioni italiane.

■ La sede principale del gruppo si trova a Milano, mentre le sedi locali sono a Torino, Roma, Firenze, Salerno e Bari.

■ Le agenzie Professionecasa sono arrivate a quota 410, mentre le agenzie Rexfin, il network creditizio del gruppo, sono in tutto 70.

■ Il valore complessivo degli immobili intermediati nel 2003 è stato di 2.800 milioni di euro mentre la previsione per il 2004 è pari a 3.500 milioni di euro.

■ Il valore complessivo dei mutui erogati nel 2003 è stato di 258 milioni di euro; la previsione invece per la fine di quest'anno è di un ammontare di 400 milioni di euro.

■ L'utile 2003 ante imposte del gruppo Professionecasa è stato di 1,4