

100 AGENZIE IN 10 ANNI

di M. P.



Carta d'Identità

Nome: Corrado M. Artale
Ruolo: presidente
Società: FRIMM Agency
Sede: Roma
Sito web: www.gruppofrimm.it

Dopo 7 anni dalla nascita del marchio in franchising il Gruppo FRIMM ha deciso di creare una rete diretta affidando la guida del progetto a **Corrado M. Artale**, ex assistente dell'ad di Gabetti Property Solutions Agency e new entry in Frimm. L'obiettivo è di aprire 100 agenzie, nei prossimi 10 anni fornendo agli agenti nuovi servizi integrati. Perché ancora oggi i servizi rappresentano il vero valore aggiunto.

A differenza di molti gruppi immobiliari che hanno iniziato l'attività con la creazione di una rete diretta, alla quale è seguita la fondazione di una rete in franchising, il vostro gruppo ha scelto invece il percorso inverso. Per quale motivo?

FrimmAgency nasce con la volontà di posizionarsi sul mercato in modo differente, esplorando nuove nicchie di mercato. Le agenzie che creeremo abbracceranno integralmente il FRIMM System ma si focalizzeranno soprattutto nel settore retail e in quello corporate diventando un ulteriore servizio per i brand FRIMM e FRIMMONEY. L'attenzione sarà rivolta principalmente agli investitori istituzionali, ai grandi clienti, alle imprese di costruzioni alle quali forniremo oltre il consueto servizio di intermediazione anche servizi di advisory, valuation e asset management.

La rete Agency si svilupperà su tutto il territorio nazionale, in location di assoluto interesse situate nei grandi centri urbani e località con un significativo potenziale turistico-economico. Valutiamo con molto interesse, infatti, le zone del Triveneto e di Bologna. Al momento siamo operativi soltan-

Servizi integrati, per formare consulenti immobiliari globali. Artale: "ecco i piani di FRIMM".

to su Roma e Milano ma il nostro obiettivo è quello di aprire nei prossimi 10 anni almeno 100 agenzie dirette. L'idea che ci guida è quella di passare dall'attenzione all'immobile all'attenzione al cliente.

E per incontrare le esigenze di questo cliente quali servizi fornirete?

Nell'attuale mercato immobiliare è impensabile affrontare una qualsiasi operazione senza l'intervento di uno specialista professionalmente preparato e commercialmente in grado di svilupparne i vantaggi economici. Noi abbiamo ideato APMi System (Analysis, Planning, Marketing and Integration), uno strumento messo a disposizione dei nostri Real Estate Management Consultant che partendo dall'analisi personalizzata del fabbisogno del cliente saranno in grado di progettare le attività e le strategie al fine di definire le linee guida che verranno seguite nella successiva e fondamentale fase di commercializzazione e nel conseguente

investimento finanziario ed economico. Svolgiamo analisi di fattibilità, nonché business planning, curiamo l'ottimizzazione delle risorse e progettiamo e predisponiamo la fase di commercializzazione del bene e dell'investimento o reinvestimento dei capitali maturati. Inoltre metteremo a disposizione dei nostri clienti l'Euro-trading, attività di trading immobiliare per clienti corporate e retail. Attività che consiste nell'acquisto di pacchetti immobiliari, immobili residenziali e commerciali sul libero mercato, immobili locati ad alto reddito, immobili da ristrutturare, acquisto di terreni da edificare, costruzioni o ristrutturazioni di fabbricati e aste immobiliari.

Si tratta di servizi che richiedono comunque una competenza in materia. Chi se ne occuperà?

Prima ho citato non a caso i real estate management consultant. Non si tratta di una nuova definizione di agente immobiliare, ma è l'idea che abbiamo noi del consulente che lavorerà presso FRIMM-Agency. Ossia un esperto della professione, dei mercati immobiliari e del credito, una persona che assiste i clienti sia retail, sia corporate in modo innovativo ed efficace grazie all'APMi System, nell'ambito gestione dei patrimoni immobiliari, delle attività di advisory, valuation e asset management. Vogliamo dare vita a un consulente immobiliare globale, costantemente aggiornato e formato. A questo fine abbiamo anche costruito dei percorsi formativi ad hoc che tengono conto di tutte le dinamiche presenti sul mercato immobiliare e che possano preparare quest'ultimi a operare al meglio. ■