

# Nasce Frimm Agency, l'obiettivo è 100 filiali

*La nuova società svilupperà e gestirà una catena di agenzie dirette, parallela a quella dei franchisee della rete di mediazione immobiliare Frimm, che attualmente ammonta a oltre 650 affiliati*



*Corrado M. Artale,  
consigliere d'amministrazione  
di Frimm Group Spa*

Lo scorso 24 luglio è nata Frimm Agency srl, nuova società appartenente al Gruppo Frimm, che è stata affidata alla direzione di Corrado M. Artale, già consigliere d'amministrazione di Frimm Group Spa sino al 2004 e grande esperto del settore immobiliare italiano e internazionale.

La società è partecipata al 51% dalla holding Icuk Spa di Roberto Barbato che controlla i brand Frimm (immobiliare), Fimmoney (credizio) e REplat (piattaforma di condivisione immobiliare), al 28,20% da Eurotrading (che fa capo sempre a Icuk Spa) al 10,80% da Frimm Group Spa e al 10% proprio da Corrado M. Artale che di Frimm Agency è anche il presidente. Frimm Agency svilupperà e gestirà la rete di agenzie dirette, parallela a quella dei fran-

chisee della rete di mediazione immobiliare Frimm, che attualmente ammonta a oltre 650 affiliati, per sfruttare completamente il Frimm System sia in termini economici sia come motore per il potenziamento e il consolidamento delle altre reti e attività del gruppo.

Le agenzie infatti, seguiranno integralmente il Frimm System, sottoscrivendo regolare contratto di franchising con Frimm Group Spa per l'utilizzo e lo sfruttamento dei servizi e delle opportunità già consolidate dalla casa madre e, per incrementare l'offerta ed essere da esempio per la rete affiliata, inseriranno l'intero portafoglio immobili di cui dispongono all'interno della piattaforma di condivisione REplat, alla quale il brand Frimm si appoggia dal 2004.

## Servizi ad alto valore professionale

La società guidata da Artale focalizzerà il proprio lavoro tanto nel settore retail quanto in quello corporate, diventando un ulteriore servizio che i brand Frimm e Fimmoney forniranno ai propri affiliati e logicamente ai clienti del gruppo. L'attenzione sarà rivolta ai servizi ad alto valore professionale dedicati agli investitori istituzionali, ai grandi clienti e alle imprese di costruzione, offrendo, oltre alle consuete attività legate all'intermediazione, anche servizi di *advisory, valuation e asset management*.

L'Agency, fungerà anche da "palestra", "laboratorio" e "riferimento" per la rete immobiliare Frimm. Palestra perché, oltre a provvedere al coinvolgimento e alla crescita di consulenti immobiliari altamente professionali, formerà i futuri franchisee Frimm che, dopo aver affrontato un vero e proprio percorso lavorativo in un'agenzia diretta e aver ottenuto determinati risultati, potranno aprire un proprio punto vendita affiliato Frimm, anche in partecipazione con la stessa Agency.

Laboratorio perché fungerà da benchmark per la rete affiliata, testando nuove iniziative e attività che potranno poi essere riportate proprio all'interno della rete franchising. Riferimento, infine, perché sarà un vero e proprio partner e tutor per tutti i franchisee che ne richiederanno l'affiancamento, soprattutto per operazioni immobiliari di particolare importanza e prestigio.

La rete dell'Agency si svilupperà su tutto il territorio nazionale, in location di assoluto rilievo dei grandi centri urbani e delle località con significativo potenziale turistico/economico.

L'attività di recruiting è già partita e lo sviluppo è cominciato con la prima apertura nel centro di Roma nel mese di settembre per poi espandersi a macchia d'olio fino al raggiungimento dell'obiettivo rappresentato dall'apertura di 100 agenzie dirette in 10 anni.