

## Immobiliare, il mediatore diventa broker col franchising

Per uscire dalla crisi in cui è precipitato il settore immobiliare italiano a partire dalla fine del 2006 la rete in franchising del gruppo **Frimm-Frimmoney** ha una sola ricetta: «Innovare, semplificando, i servizi resi a consumatori e imprese nell'intermediazione immobiliare e finanziaria applicata agli immobili». Una ricetta che punta sulla creazione di una nuova figura professionale, ancora sconosciuta sul mercato italiano ma già affermata in quelli anglosassoni: quella del «real estate management consultant». Una ricetta illustrata a Torino da Corrado Maria Artale, presidente di Frimm Agency, in apertura dei lavori del convegno «Da mediatore a broker nel business del real estate», patrocinato da *ItaliaOggi* e inserito nell'ambito di «È Franchising», il primo salone piemontese sul franchising, organizzato da Ttg Expo, che terminerà il 30 marzo all'Oval Fiere.

«La crisi», ha spiegato Artale, «è la fine di un ciclo, ma anche l'inizio di un altro». E l'unica risposta possibile per ridare ossigeno al mercato immobiliare, inflazionato da un vero e proprio boom di richieste di vendita a fronte di una sostanziale stagnazione della domanda, «è offrire al cliente servizi integrati e a più alto valore aggiunto». Il mondo della mediazione immobiliare, secondo Artale, «è fermo dagli anni '50». A parte l'introduzione dell'informatica, spiega, «i metodi di lavoro sono rimasti gli stessi, nessuno ha avuto il coraggio di introdurre nuovi modi di vendere e di proporsi al cliente».

Del resto, come ha spiegato Fabrizio Ridolfi della direzione generale area partnership di Bnl, uno dei principali partner bancari del gruppo Frimm, «oggi i consumatori cercano più sicurezza quando si avvicinano a una compravendita immobiliare, come ben testimonia il picco di richieste di mutui a tasso fisso e il calo dell'importo medio dei prestiti richiesti». In questo senso, «il patto tra imprenditori» che propone il franchising del gruppo Frimm, caratterizzato dalla libertà di ingresso e di uscita, senza penali, ma anche dall'abbattimento delle tradizionali zone di competenza sembra andare incontro alla richiesta dei consumatori di un rapporto più personale e di fiducia con l'agente immobiliare. Le mille agenzie del gruppo Frimm riescono infatti ad offrire, in rete, i servizi di intermediazione immobiliare ma anche di brokerage creditizio e assicurativo, operando con venti istituti di credito e numerose compagnie assicurative.

*Alessio Stefanoni*

