

SOMMARIO RASSEGNA STAMPA

Data	Argomento	Sommaro	Pag
<u>Associati</u>			
20.06.2008	La Nuova Sardegna (p.CA3)	Casa, afiki in tempo di crisi.	1

Meeting sulla situazione del mercato immobiliare e l'intermediazione

Casa, affari in tempo di crisi

La carta vincente sono i servizi a trecentosessanta gradi

CAGLIARI. Rispetto all'inarrestabile crescita degli ultimi anni, il mercato immobiliare italiano sta rallentando la propria corsa. Eppure, sono i momenti come questo che devono essere sfruttati al meglio dagli addetti ai lavori: quella che può essere vista come una crisi, può essere sfruttata dagli operatori per incrementare il volume d'affari grazie ad un'offerta di servizi a trecentosessanta gradi. Questa, in sostanza, la tesi ribadita ieri mattina durante il meeting organizzato da **Wimm** e Frimmoney, sigle controllate da Frimmholding che si occupano rispettivamente di intermediazione immobiliare e sistema creditizio. Il gruppo, come sottolineato ieri dai vertici nazionali, si sta rapidamente espandendo e, ad oggi, i punti vendita nati sotto l'egida di Frimm sono circa cinquecentosessanta, ai quali si aggiungono le oltre trecentocinquanta agenzie di intermediazione creditizia. Si diceva: il mercato sta vivendo una fase di stasi, ma questo non significa che il settore immobiliare risentirà in maniera pesante di questo rallentamento. Anche perché l'offerta di nuove abitazioni non accenna a diminuire e, dunque, il potenziale acquirente ha a disposizione una marea di opportunità. Quel che fa la differenza, allora, è la capacità di offrire un servizio completo, che riguardi non solo la semplice intermediazione, ma sia allargato anche ad altri frangenti come il sistema creditizio, quello assicurativo o tecnologico. «Per rendere l'idea sullo stato di salute del mercato — ha detto il presidente di Frimm Gennaro Cicalese — basta ricordare qualche dato. Trattiamo centottanta nuovi immobili al giorno, e grazie a questi margini di crescita, oggi il nostro portafoglio è composto da oltre 35mila abitazioni. Questo non sarebbe stato possibile se, alla base del nostro sistema, non ci fosse stata un'idea veramente innovativa: ogni operatore che entra a far parte del network Frimmholding, condivide tutti gli immobili presenti nel nostro portafoglio, senza limitazioni territoriali, e collabora quindi con tutti gli altri affiliati nel territorio nazionale». Risultato: un mercato vastissimo, unito ad una rete di assistenza che fornisce al cliente una vasta serie di strumenti che coprono il busi-

ness del mattone in ogni sua sfaccettatura: «Si va dal trading immobiliare alle costruzioni, passando per le assicurazioni e i servizi ad alto valore professionale — ha aggiunto Cicalese — Come dire: mettiamo l'intero settore nelle mani dei consulenti e dei clienti». (p.s.)

