

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

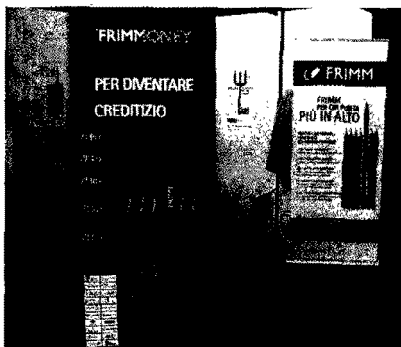
Da mediatore a consulente: ecco la ricetta di FRIMM e FRIMMONEY

Il convegno al Salone del Franchising di Torino

Evolversi da semplice mediatore a vero e proprio consulente, professionista di qualità pronto a far fronte a ogni singola esigenza immobiliare e finanziaria della propria clientela. È la ricetta proposta da FRIMM e FRIMMONEY - rispettivamente rete di mediazione immobiliare in franchising con più di 500 agenzie all'attivo in Italia e network di intermediazione creditizia che ha aperto circa 330 punti vendita sul territorio nazionale in poco più di 3 anni - per affrontare nel modo più efficace il rallentamento del settore del mattone (dalla fine del 2006). Una ricetta che, ideata nel 2000, ha anticipato le attuali tendenze del mercato consentendo ai più di 800 Affiliati al Gruppo di non farsi trovare impreparati e che è stata oggetto del convegno intitolato "Da Mediatore a Broker nel business del Real Estate", svoltosi lo scorso 28 marzo nell'ambito di "E Franchising", il primo salone del franchising di Torino.

Organizzato dai due principali brand del Gruppo FRIMM, in particolare dai general manager Roberto Matetich (FRIMMONEY) e Tiziana Azzaroni (FRIMM), con la preziosa collaborazione di BNL - Gruppo BNP Paribas, FRIMMAgency, Assurance Broker ed Eurotrading e col patrocinio del quotidiano "Italia Oggi", l'evento è stato una stimolante occasione di confronto e, al contempo, di aggiornamento sull'attuale stato del mercato degli immobili, del credito e delle professioni a esso legate. In particolare, l'attenzione si è concentrata sull'evoluzione di cui sopra: forzati dalle condizioni del settore, gli agenti immobiliari e creditizi devono trasformarsi in consulenti e broker preparati e affidabili che sappiano leggere le sfumature del settore per guidare i propri clienti nella giungla del Real Estate senza alcuna esitazione.

"Bisogna innovare, semplificando, i servizi resi a consumatori e imprese nell'intermediazione immobiliare e finanziaria applicata agli immobili", ha spiegato Corrado Maria Artale, presidente di FRIMMAgency, in apertura dei lavori del convegno all'Oval Fiere di Torino. "Occorre evolversi senza timore e salutare questo rallentamento come un'enorme opportunità per migliorare e far crescere la propria attività. La crisi è la fine di un ciclo ma anche l'inizio di un altro ed è proprio in momenti come questi che le persone hanno maggior bisogno di professionisti a cui affidare i propri interessi immobiliari". La stessa FRIMMAgency, che si occupa della gestione e dello sviluppo della rete diretta del Gruppo FRIMM e di servizi integrati ad alto valore professionale per il Real Estate, ha infatti introdotto una nuova figura professionale anco-



Sopra: Lo stand di FRIMM e FRIMMONEY al Salone del Franchising di Torino.

Sotto: da sinistra verso destra, Corrado M. Artale (Presidente di FRIMMAgency), Fabrizio Ridolfi (Direzione Generale Area Partnership di BNL - Gruppo BNP Paribas), Alessio Stefanoni (giornalista di Italia Oggi), Marcello Gatto (General Manager di FRIMM) e Oscar Carlig (Responsabile Nazionale Accordi Bancari per FRIMMONEY).

ra sconosciuta in Italia ma già affermata nei Paesi anglosassoni: quella dei "Real Estate Management Consultant", esperto che assiste i clienti in modo innovativo grazie all'esclusivo APMI System (Analysis, Planning, Marketing and Integration), sia nella gestione dei patrimoni immobiliari, delle attività di Advisory, Valuation e Asset Manage-

ment sia nelle fasi della commercializzazione e dell'investimento.

Del resto, FRIMM e FRIMMONEY hanno fatto dell'innovazione una vera e propria regola che ne ha guidato crescita e sviluppo. "Il nostro Gruppo ha dato vita a una nuova figura di mediatore immobiliare e creditizio che svolge le funzioni di consulente per meglio servire il consumatore grazie a servizi e strumenti come la piattaforma di collaborazione nella compravendita, che permette all'agente immobiliare di fare affari, con più velocità, anche al di fuori dei propri confini territoriali, e il paniere di convenzioni attivate con più di 20 tra i più importanti istituti di credito", ha dichiarato nel suo intervento Oscar Carlig, responsabile nazionale di FRIMMONEY per gli accordi creditizi. L'Affiliato a questo Gruppo, insomma, garantisce non solo un rapporto più personale e di fiducia ma anche operazioni sicure e di grande qualità, ciò che il pubblico desidera maggiormente, come ha confermato Fabrizio Ridolfi della Direzione Generale Area Partnership di BNL - Gruppo BNP Paribas, uno dei principali partner bancari dei marchi "biancoblu". "Oggi i consumatori", ha spiegato Ridolfi a Torino, "cercano 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, la sinergia tra le aziende del Gruppo FRIMM, sottolineata durante il convegno del 28 marzo data la presenza di Eurotrading Assurance Broker e la stessa FRIMMAgency, è una garanzia: chi entra in un punto vendita, immobiliare o creditizio, ha la certezza di affidare i propri interessi a un team altamente specializzato che lavora all'interno di un service creato ad hoc per il Real Estate.

