



COMUNICATO STAMPA

Roma, 24 settembre 2009

**Oltre 400 partecipanti al *Welcome Aboard*, la convention sul real estate di Frimm e Frimmony tenutasi ieri, mercoledì 23 settembre a Milano.**

**Tra approfondimenti sul mercato e momenti di spettacolo, il focus dell'evento è stato tutto sulla valorizzazione delle professioni di agente immobiliare e mediatore creditizio: il futuro sarà costituito da MLS, tecnologia e marketing web e agenzie "One Stop Shopping"**

*L'evento a ingresso gratuito organizzato in Lombardia è stato un successo e ha visto mettersi in luce i principali personaggi di Frimm Holding S.p.A. come il presidente del Gruppo Roberto Barbato, il presidente di Frimm Group S.p.A. Giovanni Elefante e il presidente di Frimmony Italia S.r.l. Carmine Santoriello*

Si è svolta a Milano nel tardo pomeriggio di ieri, mercoledì 23 settembre, **la convention sul real estate organizzata da Frimm e Frimmony, appuntamento che costituiva la quarta e ultima tappa del ciclo intitolato *Welcome Aboard*** (trad. "Benvenuti a bordo").

Per circa 3 ore a partire dalle 17, la sala eventi del Quark Ata Hotel di via Lampedusa è stata animata da **oltre 400 partecipanti**, quasi tutti **agenti immobiliari e mediatori creditizi**, che si sono ritrovati per conoscere il punto di vista dei due franchising di Frimm Holding S.p.A., Frimm e Frimmony, **sull'attuale situazione dei mercati italiani dell'immobiliare e del credito al consumo**.

E dopo i successi ottenuti a **Roma, Palermo e Napoli** con le **precedenti tre tappe**, svoltesi rispettivamente il 27 settembre, il 13 dicembre e il 7 febbraio scorsi, che hanno raccolto **oltre 2.000 partecipanti** in totale, le due aziende hanno confermato anche a Milano l'appuntamento gratuito che mischia momenti di **focus sulle problematiche del settore real estate** a intermezzi di puro entertainment..

In particolare, l'happening di ieri è stato incentrato quasi completamente sull'importanza di **valorizzare la professione dell'agente immobiliare e quella del mediatore creditizio tramite un cambio di mentalità radicale che faccia entrare completamente gli operatori nel nuovo millennio**.

In particolare, il presidente di Frimm Group S.p.A. Giovanni Elefante ha spiegato come il **Multiple Listing Service (MLS)**, piattaforma di collaborazione nella compravendita tra agenti immobiliari, il web marketing e la creazione di un **punto vendita "One Stop Shopping"**, ovvero un'agenzia multi-servizio, saranno le idee su cui puntare per emergere dalla crisi economica con maggior slancio. "L'operatore di oggi deve saper leggere il mercato e investire accuratamente sul proprio futuro senza aver timore delle novità, puntando a **potenziare il proprio mestiere** per farlo considerare dai consumatori **alla stesso modo di quello di un notaio o di un commercialista**", ha detto Elefante sul palco.

Il presidente di **Frimmony Italia S.r.l. Carmine Santoriello** ha poi illustrato perché il mercato del credito al consumo non vuole più dei semplici mediatori ma dei **Broker** che, supportati da una **formazione ad hoc** e da **strumenti tecnologici** come **BLAR** (Best Loan Automatic Result), l'esclusivo **preventivatore e comparatore in real-time delle rate del mutuo** in dotazione ai propri affiliati, operano con più banche a seconda delle precise esigenze della clientela.

A completare il quadro del mondo Frimm Holding ci ha pensato **il presidente del Gruppo Roberto Barbato** che **ha inaugurato la convention** con un breve e generale intervento sui temi di cui sopra messi in relazione con la storia della sua azienda.

**Ha partecipato all'evento anche il CEO di REplat S.p.A. Vincenzo Vivo** – Frimm è uno dei

principali clienti della sua azienda che propone al mondo immobiliare proprio la piattaforma MLS REplat – che ha approfondito le tematiche relative alla collaborazione nella compravendita tra agenti immobiliari e al futuro stesso della professione.

FRIMM Group S.p.A. è la principale società del Gruppo FRIMM Holding, il più completo service italiano per il Real Estate, ed è una delle aziende leader nel settore del franchising immobiliare in Italia. Nata nel 2000 introducendo per la prima volta in Italia sistema Multiple Listing Service (MLS) per la collaborazione nella compravendita tra gli agenti immobiliari, ha superato in 7 anni il traguardo dei 500 Affiliati. L'azienda, il cui nome nasce dalla sintesi di "Franchising Immobiliare", ha sviluppato il proprio network col contratto "light" - non c'è fee d'ingresso né royalty in agosto ed è rescindibile con un semplice preavviso di 60 giorni – ovvero la garanzia per l'Affiliato che i benefici derivanti dal know-how, dagli strumenti e dai servizi offerti dal franchisor siano effettivamente tali.

[www.frimm.com](http://www.frimm.com) – [www.frimmholding.com](http://www.frimmholding.com)

FRIMMONEY Italia S.r.l. è la società del Gruppo FRIMM Holding che gestisce e sviluppa l'omonimo brand di mediazione creditizia. Nato nel 2004 da una costola del network immobiliare FRIMM, il marchio FRIMMONEY si è imposto come leader del settore fino a raggiungere, nell'agosto del 2008, quota 400 agenzie affiliate in Italia. Tra i tanti servizi e strumenti offerti dal Franchisor, quello che più incontra il favore dei professionisti del credito è l'ampio paniere di convenzioni creditizie: sono stati attivati accordi con oltre 20 tra i più prestigiosi Istituti di Credito in Italia. L'obiettivo del network, infatti, è quello di trasformare il mediatore in Broker, professionista che offre un'ampia gamma di prodotti e servizi per tutte le esigenze, trovando sempre la risposta adeguata alle necessità della propria clientela.

[www.frimmoney.com](http://www.frimmoney.com) – [www.frimmholding.com](http://www.frimmholding.com)

**Per maggiori informazioni:**

Ufficio Stampa Frimm Holding

Giulio Azzolini

Tel. 06 9727 9309

E-mail: [press@frimmholding.com](mailto:press@frimmholding.com)