

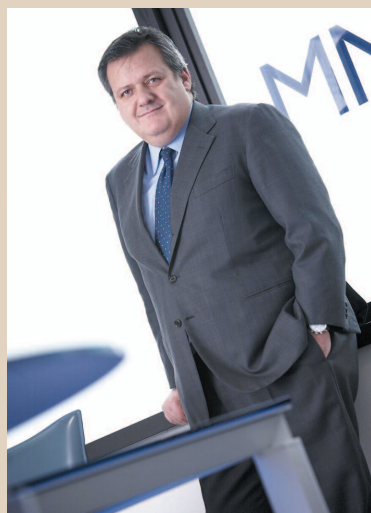
Il mattone & l'energia

Partnership Frimm / Enel Green Power

Comunicato stampa

Le agenzie immobiliari e creditizie del network Frimm possono aderire alla rete EGP/Enel.si aprendo al loro interno un corner dedicato alla vendita dei prodotti energetici per la casa e per le aziende. Frimm Energy, la divisione di Frimm specializzata nella produzione di energia elettrica e termica da fonti rinnovabili, ed Enel Green Power, punto di riferimento nel mercato italiano del fotovoltaico sul mercato retail e delle soluzioni integrate e dei servizi ad alto valore aggiunto per l'efficienza energetica, hanno siglato un accordo di partnership valido su tutto il territorio nazionale. Grazie a questa intesa, che EGP ha concesso in esclusiva all'azienda presieduta da Roberto Barbato, Frimm Energy diventa Affiliata Master di EGP/Enel.si permettendo così ai 2.000 operatori del network immobiliare e creditizio Frimm di aderire alla rete EGP/Enel.si. Ogni agenzia che aderisce all'iniziativa dovrà aprire un corner dedicato ai prodotti EGP/Enel.si in modo da proporli ai propri clienti. In base all'accordo, gli operatori Frimm potranno ampliare la propria professionalità vendendo un prodotto in forte crescita come il fotovoltaico, rivolgendosi tanto ai privati quanto alle imprese e guadagnando grazie alle provvigioni garantite da Frimm Energy. La specializzazione di Frimm sul fronte immobiliare garantisce a EGP di entrare in contatto con un target di clientela molto specifico e interessato a valorizzare il proprio investimento nel mattone. "L'obiettivo a breve termine di questa partnership è quello di coinvolgere un massimo di 350 agenzie immobiliari e creditizie del network Frimm aprendo un corner dedicato ai prodotti energetici per la casa e per le aziende di EGP/Enel.si veicolati tramite il Master concesso a Frimm Energy e di sensibilizzare gli agenti immobiliari e creditizi sulla vendita di impianti fotovol-

taici", spiega Andrea Serafini, direttore della divisione Energy di Frimm. "Il valore di un'abitazione può salire da un minimo del 5% a un massimo del 10% grazie all'installazione di un impianto fotovoltaico e i punti vendita Frimm, grazie alla partnership con EGP/Enel.si, possono dare ai propri clienti una possibilità concreta ed ecologica di valorizzare il proprio investimento".



Roberto Barbato, Presidente Frimm Group S.p.A.

› Dieci anni di evoluzione

Frimm nasce nel 2000. In 10 anni, è cresciuta e si è sviluppata fino a divenire uno dei principali Gruppi operanti nel mercato italiano del real estate. Da sempre presieduta da Roberto Barbato, conoscitore del mercato del mattone con più di 30 anni di esperienza professionale accumulati in Italia e all'estero, Frimm ha sempre puntato sull'innovazione di strumenti e servizi per le agenzie immobiliari. Nei primi 4 anni di vita, il network immobiliare si è diffuso soprattutto nel Lazio, in Campania, in Sicilia e in Lombardia proponendo agli operatori un nuovo modo di lavorare: affrontare il mercato collaborando nella compravendita tramite il sistema Multiple Listing Service (MLS) col duplice obiettivo di rispondere alle esigenze dei consumatori e di aumentare i fatturati degli agenti immobiliari. Superate le 200 agenzie Aderenti nel 2004, Frimm ha aggiunto la divisione finanziaria a quella immobiliare che, nel frattempo, si era già ampliata con la divisione Trading. Nel 2008, poi, l'azienda ha rivoluzionato il proprio assetto per dare il giusto spazio ad attività vecchie e nuove come quelle relative al set-

tore delle energie rinnovabili e della cantieristica. Attualmente nel network Frimm lavorano oltre 2.000 operatori immobiliari e creditizi. ■

