



Select the best worldwide!

America

Europa

Africa

» Marchio >>

ITALIA

BENVENUTO

ANNUARIO FRANCHISING

ATTUALITÀ DEL
FRANCHISINGINFORMAZIONI SUL
FRANCHISING

LINK

VIDEO

LOGIN

Attualità del franchising - Articolo

25.01.2011

Frimm cresce in Spagna: nuove agenzie a Madrid e Ibiza

Salgono a 7 i punti vendita iberoici del brand italiano a cui si aggiungono le 50 agenzie immobiliari che utilizzano il MLS REplat. Capitale, Catalogna e Baleari: questi i territori spagnoli di sviluppo del franchising nato in Italia nel 2000 che da sempre dota i propri Franchisee della piattaforma MLS per la collaborazione tutelata nella compravendita

Frimm parla spagnolo. A distanza di un anno dall'attivazione del **Master** in terra iberica, affidato all'esperto di franchising immobiliare e gestione di network affiliati Aniello D'Angelo, il brand italiano si è sviluppato fino ad avere **7 Franchisee** a cui si aggiungono le **50 agenzie** che utilizzano quotidianamente il **Multiple Listing Service** REplat, piattaforma web per la collaborazione tutelata nella compravendita degli immobili.

Dopo aver inaugurato le prime 4 insegne in Catalogna tra Barcellona, Matarò e Granollers, il team di D'Angelo ha portato il marchio a Ibiza, prima, e a Madrid, poi. Il primo contratto di franchising delle isole Baleari è stato firmato lo scorso 9 novembre. "Si tratta di un punto vendita strategico per la sua posizione geografica", spiega lo stesso D'Angelo. "Ibiza si colloca nella Top 5 delle località a maggior attrazione turistica in Europa (dati Ibiza Property 24 del 2009) e il suo mercato immobiliare, oltre ovviamente alle intermediazioni proprie del settore locale, può contare sull'interesse di un vasto numero di investitori stranieri dal momento che viene ormai considerata una destinazione di vacanza per tutto l'anno, grazie anche ai voli quotidiani e a basso costo che molte compagnie aeree europee hanno attivato".

Lo scorso 2 dicembre, poi, sono state aperte le prime due agenzie Frimm nel cuore di Madrid che diventeranno i punti di riferimento del mercato della capitale per tutto il network spagnolo presente su **REplat**, MLS che Frimm utilizza sin dalla propria nascita.

"L'obiettivo del 2011 è quello di avere 15 agenzie aperte e pienamente operative insieme con 4 nuove opzioni firmate, sempre tra la Catalogna e Madrid", continua D'Angelo.

"L'obiettivo a lungo termine è invece quello di sviluppare una rete di agenzie collegate che lavorino tra loro in pieno regime di MLS. Nel corso dell'anno appena cominciato ci daremo da fare per sviluppare i 3 principali settori di Frimm ovvero il franchising immobiliare, il Multiple Listing Service e il trading".

E non sarà un compito facile dal momento che in Spagna la crisi si fa tuttora sentire con forza. "Come si suol dire, il momento è difficile ma è probabilmente anche quello più propizio. In questo Paese la crisi del settore immobiliare cominciata nel 2007 non dà ancora cenni di ripresa. In questi ultimi 4 anni hanno chiuso parecchie agenzie. Si calcola addirittura che soltanto il 30% del totale delle agenzie aperte negli ultimi 15 anni sia riuscito a sopravvivere".

"In molti hanno definito drogato o meglio ancora 'borracho', ubriaco, il mercato del mattone che la Spagna ha visto tra il 1997 e il 2007. Un mercato - prosegue D'Angelo - che è passato dal milione di unità compravendute in un solo anno, il 2006 - cifra record per l'Europa - alle attuali 250.000, nelle quali sono considerate anche tutte quelle transazioni immobiliari che le banche sono costrette a fare per poter rientrare dei mutui non pagati. Alcune banche provvedono da sole alla vendita dei loro portafogli mentre altre hanno creato sinergie con gruppi di agenzie locali o associazioni nazionali in modo da facilitare l'immenso lavoro di commercializzazione. È in questa situazione che il concetto di agenzia aperta e collaborativa proposto da Frimm e dal suo MLS potrebbe fare la differenza, magari riuscendo a mettere in comunicazione agenzie e banche".

Frimm nasce nel 2000. Il suo nome deriva dai termini "Franchising" e "Immobiliare", ovvero il core-business dell'azienda che, 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 nei settori del franchising e dei servizi immobiliari integrati. Nei primi 4 anni di vita, il suo 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 Affiliate nel 2004, Frimm ha aggiunto la divisione finanziaria a quella immobiliare che, nel frattempo, si stava già ingrandendo con la divisione Trading. Nel 2008, poi, l'azienda ha nuovamente rivoluzionato il proprio assetto per dare il giusto spazio ad attività vecchie e nuove come quelle relative al settore delle energie rinnovabili e della cantieristica.

» [Invia ad un amico](#)

« [Torna risultati precedenti](#)

Franchising Melo e Grano

Non rischiare apri un negozio di abbigliamento donna in conto vendita



La Piadineria

Apri un negozio La Piadineria: un franchising ricco di contenuti!

Annunci Google