



immobiliare.com

dove il Marketing Immobiliare è di casa

oltre 8.000 persone ci leggono quotidianamente, grazie!



Tendenze casa

Mercato immobiliare

Immobili in movimento

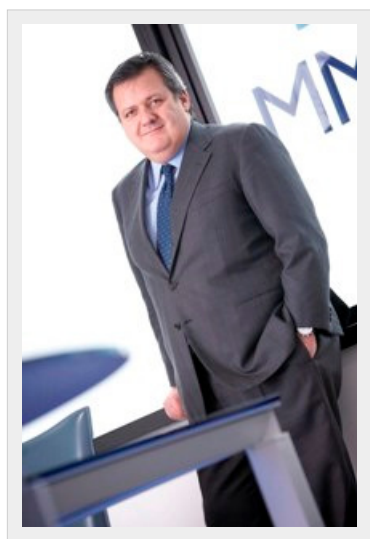
Promozione e Marketing

Sfoggia altre categorie

f Share

Tweet 0

## Immobiliare.com/dossier franchising: intervista a Roberto Barbato di FRIMM



Come anticipato, eccoci al via delle interviste di Immobiliare.com dedicate al nostro personale "dossier franchising". Partiamo con Roberto Barbato, presidente di Frimm Holding SpA.

*Qual è la situazione del mercato immobiliare secondo le vostre analisi e la vostra percezione?*

Il mercato immobiliare sta tornando alla normalità. Basta guardare i numeri e non farsi prendere dal panico: le circa 600.000 compravendite registrate nel 2010 sono in linea con la storia e la performance del mattone nostrano che dal 1990 al 2001 ha oscillato tra le 520.000 e le 620.000 compravendite. E se si vanno a guardare i valori degli anni precedenti, si noterà

come questi siano ancora inferiori. Dunque, dati alla mano, l'esponentiale crescita delle compravendite registrata tra il 2002 e il 2007, che ha fatto schizzare il valore oltre quota 800.000, ha evidenziato quanto il nostro mercato fosse, per così dire, *drogato*.

Questo particolare andamento del settore ha però portato con sé alcune importanti novità e cambiamenti tali che possono far parlare, a ragione, di **una vera e propria rivoluzione**. Una rivoluzione che non ha ancora terminato di produrre effetti sulla metodologia e sull'approccio al lavoro degli operatori, sui desideri e sulle abitudini dei consumatori, sulle normative che regolano quello che, ancora oggi, è uno dei comparti che trainano l'economia del nostro Paese. **Quello odierno è un real estate in pieno fermento, un mare in tempesta difficile da navigare che, però, porterà coloro che sapranno domarlo in lidi finalmente calmi e soprattutto floridi**. È necessario leggere tra le righe di questa rivoluzione e avere il coraggio di evolversi, di correggere – se necessario – i propri modelli di business e, questo è certo, bisogna offrire qualcosa in più rispetto a prima: soltanto abbracciando il cambiamento sarà possibile continuare a fare business in questo come negli altri mercati.

*Come sta andando il business della vostra insegna?*

Nel corso dell'ultimo anno di attività abbiamo registrato un leggero calo – fisiologico, data la particolare congiuntura economica che viviamo già da qualche tempo – nella presenza del nostro brand sul territorio ma i dati del bilancio al 31 dicembre 2010, approvato lo scorso 21 giugno, hanno evidenziato il quarto risultato economico positivo in quattro anni. L'azienda,



Resta aggiornato  
marketing imm

Inserisci la tua e-mail...

✕ Annulla iscrizione

ATT!CO

500.000

case e appartamenti con foto



Categorie

- ▶ [Aste immobiliari](#)
- ▶ [Comprare casa](#)
- ▶ [Eventi](#)
- ▶ [Franchising e agenti](#)
- ▶ [Immobili in movimento](#)
- ▶ [Investire in Immobili](#)
- ▶ [Mercato immobiliare](#)
- ▶ [MLS e Collaborazione](#)
- ▶ [Portali immobiliari](#)
- ▶ [Promozione e Marketing](#)
- ▶ [Senza categoria](#)
- ▶ [Software gestionali](#)
- ▶ [Tendenze casa](#)
- ▶ [Vendere casa](#)

**Commenti recenti**

business proposta da Frimm (nessuna fee d'ingresso, nessuna royalty ad agosto, contratto da cui si può recedere con un semplice preavviso di 30 giorni) senza applicazione di un successivo inserimento da parte di Frimm ndr) continui a essere non soltanto rispondente alle esigenze degli operatori.

**Concordo! È uno dei pochi spazi dell'immobiliare in TV...anche questo serve a fare "aw..."**  
20 giugno inserito da [Gian Maria Brega](#)

**Quale la situazione attuale del franchising immobiliare in genere in Italia?**  
**ciao Massiliano, ci butto un occhio e ti dico!**  
20 giugno inserito da [Gian Maria Brega](#)

Secondo uno studio del 2010 di ImmoFranchising, la percentuale del franchising sul totale delle agenzie immobiliari incide per il 15,87%. Ritengo che questo dato abbia ampi margini di miglioramento perché la formula dell'affiliazione porta parecchi vantaggi e certezze agli

**Articoli più letti**

**Immobile proveniente da**  
3995 letture | di [Peppino Zappul](#)

**E se affitto la prima casa?**  
2768 letture | di [Peppino Zappul](#)

**Proposta di acquisto imm**  
1797 letture | di [Avv. Caviglia | 1](#)

**Rinnovo contratto di loca**  
1038 letture | di [Peppino Zappul](#)

**Ritrovaci su Facebook**



A 114 persone piace immobiliare.com.



Immobilare.com è un progetto di 

*Come si è evoluta la vostra insegna nel corso degli ultimi dieci anni?*

**Il marchio Frimm ha appena compiuto 11 anni.** Nato nel 2000, 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**. Alla fine del 2010, la Holding ha riunito tutte le attività legate al real estate sotto il marchio unico dando vita a un vero e proprio network di servizi per agenzie immobiliari.

*Qual è la vostra posizione in merito ai MLS?*

Come dicevo poc'anzi, **l'azienda che presiedo ha creduto nel Multiple Listing Service e nelle sue potenzialità sin dal primo giorno.** Ritengo che sia uno strumento imprescindibile per l'agente immobiliare che, soprattutto nel momento storico che stiamo vivendo, può trarne dei vantaggi enormi. Se utilizzato nella maniera corretta, il MLS può triplicare il fatturato di un'agenzia perché amplia le possibilità e le occasioni di vendita. Nei 3 pacchetti che da quest'anno proponiamo agli operatori – il Basic gratuito, l'Advanced e il Professional – la piattaforma per la collaborazione nella compravendita è sempre presente, anche se in forma limitata (pacchetto Basic; ndr). Insomma, il futuro dell'agente immobiliare italiano risiede nel Multiple Listing Service e nel suo utilizzo. È per questo che da qualche anno sosteniamo i seminari del grande **Mike Ferry**, il realtor numero uno degli Stati Uniti, vero e proprio guru della compravendita in collaborazione. Il prossimo incontro si terrà a Pomezia (RM) dal 30 settembre al 3 ottobre: io non me lo perderò di certo perché raramente ho trovato un formatore in gamba e sempre attuale come Mr. Ferry.

*Quale la vostra idea/posizione in merito alla cosiddetta "zona"?*

**Insieme con il Multiple Listing Service, Frimm ha eliminato il concetto di "zona" sin dalla propria nascita.** Per l'azienda è stata una conseguenza logica: desideravamo far collaborare gli agenti immobiliari in tutta Italia e all'estero, senza confini né limitazioni ma con regole semplici, chiare e precise. La tutela nella compravendita in collaborazione è infatti fondamentale perché un sistema MLS funzioni.

*Quali sono le vostre politiche di marketing immobiliare?*

Una delle ultime strategie è stata quella di proporre un nuovo modello di vendita per la



**Parole più**

Acquisto Affari Affitto  
 Agente Immobiliare  
 Assegno Azioni Cap  
 Categoria Causa Collab  
 Colleghi Commercio Co  
 Compravendita  
 Compromesso Contra  
 Costruttore Crisi Esclusiv  
 Fiaip Formazione Franc  
**Immobiliare** Ir  
 Internet Locazione Ma  
 Mediatore Mediazione  
 Mercato Notaio Pate  
 Prezzo Proposta Di Acqui  
 Proprietà Proprietario  
 Provigione Pubblicità  
 Rogito Ruolo Scadenza  
 Uso Venditore Web

*Come aprire un'agenzia immobiliare? Sei un imprenditore scopri come aprire la tua agenzia immobiliare*



**Archivio**

commercializzazione di cantieri e, più in generale, di immobili basato sulle potenzialità del Multiple Listing Service. **Per gli immobili di cui l'azienda ha ricevuto l'incarico di vendita non esiste più il tradizionale Ufficio Vendite ma un Ufficio Coordinamento** Agenzie che coordina, appunto, gli operatori che desiderano partecipare a questo innovativo progetto e mostra loro gli appartamenti a disposizione.

Lo stile dell'azienda è quello di vendere gli immobili attraverso le agenzie immobiliari. Per Frimm gli agenti immobiliari sono sempre stati degli **alleati** invece che dei concorrenti e per questo abbiamo deciso di compiere un ulteriore passo in avanti condividendo tramite MLS, con tutte le agenzie immobiliari italiane interessate, gli immobili che il Gruppo stesso ha in incarico.

*Cosa pensate del fenomeno dei "social media"?*

Internet è il nuovo strumento che, insieme con quelli canonici, permette di raggiungere clienti e investitori, e i social media ne sono una parte integrante, rilevante e davvero utile. Gli operatori devono però capire come sfruttarne al massimo le possibilità: non basta aprire un profilo Facebook e pensare di avere il web 2.0 in mano. Occorre studiare il web marketing, trovare il giusto modo di connettersi – è il caso di dirlo – ai propri clienti. Non è facile ma, una volta trovata la chiave, i social media possono portare risultati inaspettati.

Insomma, se fino a qualche tempo fa MLS, condivisione, sharing, social network, portali immobiliari e chi più ne ha più ne metta, erano concetti che potevano anche non interessare l'agente immobiliare, oggi non è più così. **Ecco, il web può essere la via per avvicinare il mediatore al consumatore, mostrando quanto il primo sia fondamentale al successo dell'operazione desiderata dal secondo.**

Condividi:



Consiglia Consiglia questo elemento prima di tutti i tuoi amici.

[➡ La valorizzazione nel marketing immobiliare](#) [Negli USA la mediazione immobiliare è donna](#) ➡

### Scrivi un Commento

Il tuo indirizzo Email non verra' mai pubblicato e/o condiviso. I campi obbligatori sono contrassegnati con \*

Sign in with Twitter

Nome \*

Email \*

Sito Web

Commenta

[Invia commento](#)

- ▶ [giugno 2011](#)
- ▶ [maggio 2011](#)
- ▶ [aprile 2011](#)
- ▶ [marzo 2011](#)
- ▶ [febbraio 2011](#)
- ▶ [ottobre 2010](#)
- ▶ [settembre 2010](#)
- ▶ [agosto 2010](#)
- ▶ [giugno 2010](#)
- ▶ [maggio 2010](#)
- ▶ [marzo 2010](#)
- ▶ [febbraio 2010](#)



### Blogroll

- ▶ [Annunci di Appartamenti in ve](#)
- ▶ [Annunci immobiliari](#)
- ▶ [Case in vendita e affitto](#)

**Prestiti Inpdap 70.000 €**

A Dipendenti Statali e Pensionati Preventivo Immediato Online !

[www.Convenzionelnpdap.it](http://www.Convenzionelnpdap.it)

Annunci Google