

FRIMM ACADEMY
MILANO



*Amiamo aiutare
le persone a realizzare
progetti immobiliari*

- MISSION -

Chi siamo:

Frimm S.p.A. è stata fondata nel 2000.

In quasi 20 anni di attività si è imposta come uno dei leader del settore immobiliare italiano grazie alla visione del suo presidente, Roberto Barbato, che sin dall'inizio decise - per primo in Italia - di dotare ad ogni agenzia del gruppo di un MLS (Multiple Listing Service), software per la condivisione immobiliare, già standard operativo negli Stati Uniti ma sconosciuto in Italia.

Frimm inizia ad offrire **servizi professionali** alle prime agenzie immobiliari affiliate al marchio **Frimm** e al network di agenzie **REplat** (secondo brand del gruppo FRIMM): un nuovo modello operativo, formazione professionale e soprattutto il sistema MLS.

Nel 2009 nasce **FRIMM Real Estate Investing**, la divisione del Gruppo FRIMM concepita per le acquisizioni e riqualficazioni di grandi complessi immobiliari in Italia. FRIMM Real Estate Investing gestisce attualmente un portafoglio di immobili di circa € 50.000.000.

Nel 2014 FRIMM ha ideato **FRIMM ACADEMY**, il progetto che recluta, forma e specializza agenti immobiliari, con un percorso professionale pensato per portare all'eccellenza ogni consulente. È una rete di agenzie immobiliari amministrare direttamente da FRIMM S.p.A. che affida a un Broker un ufficio di Listing Agent specializzati. Grazie al lavoro di sperimentazione di processi operativi e di tecnologia, gli agenti immobiliari Academy sono oggi tra i più preparati e ricercati dai clienti italiani. FRIMM Academy ha sedi a Milano, Roma, Napoli e Salerno.

Il Network

8

Frimm Academy

356

Agenzie affiliate

1232

**Agenzie immobiliari in MLS
Frimm**

420.000

Richieste di clienti pre-qualificati

9.520.442

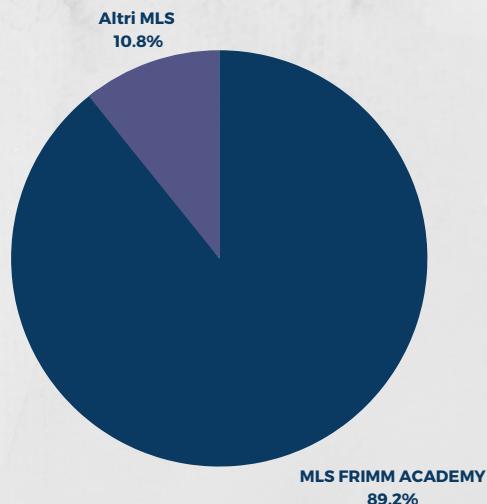
**Visualizzazioni alle schede immobili
2022**

2800

Operatori immobiliari connessi

MLS del Gruppo FRIMM

Il **Multiple Listing Service** è un metodo operativo attivo fra gli operatori immobiliari che si realizza attraverso la condivisione e la pubblicazione delle liste degli immobili, al fine di consentire un'ampia collaborazione fra le parti a favore sia delle agenzie che dei clienti.



FRIMM Academy Milano

La nostra azienda nasce e si sviluppa dall'esigenza del Gruppo FRIMM di avere persone qualificate nel settore dello sviluppo immobiliare.

Per questo motivo, la Frimm Academy è un'agenzia di intermediazione specializzata esclusivamente nella vendita di immobili residenziali di nuova costruzione o derivanti da frazionamenti.

A differenza delle agenzie immobiliari tradizionali che trattano ogni tipologia di immobile senza distinzione, la Frimm Academy Milano segue e applica il **Metodo FRIMM**, che permette al nostro cliente di interagire solo con consulenti iper specializzati per vendere al miglior prezzo di mercato a tempo di record a Milano e, grazie alla tecnologia MLS, anche in tutta Italia.

33

Consulenti

31.765

Clienti pre-qualificati

280

Compravendite nel 2022

3

Operazioni immobiliari gestite nel 2022

60

Frazionamenti gestiti nel 2022

Business Model

1
ADVISORY & VALUATION

Analizzare e valutare
l'operazione immobiliare

2
INVESTOR PRESENTATION

Proporre l'operazione ai
propri investitori

3
PROPERTY SERVICES

Assistere l'investitore
durante tutta la fase di
progettazione

4
MARKETING STRATEGY

Sviluppare e applicare
strategie di vendita

Business Model FRIMM Academy Milano

1

ADVISORY & VALUATION

Due Diligence immobiliare

Nella Due Diligence Immobiliare vengono analizzati i seguenti aspetti:

- **legale:** atto di provenienza, visure catastali, ipoteche volontarie e giudiziali, contratti di locazioni;
- **tecnico e progettuale:** rispondenza dello stato di fatto alla planimetria depositata, consistenza della qualità e dello stato dell'edificio, valutazione dei costi e dei tempi necessari all'adeguamento dell'immobile (riparazioni, rifacimenti, cambio d'uso o riqualificazione). Questa analisi comprende gli aspetti ambientali, di impiantistica e strutturali;
- **economico:** valutazione dell'immobile riguardo all'uso attuale e potenziale, rispetto alla zona in cui è collocato ed all'andamento del mercato di riferimento (residenziale, uffici, commerciale o industriale).

Piano di vendita degli immobili derivanti dall'operazione immobiliare

In questa fase vengono valutate le tempistiche di realizzazione, i prezzi di rivendita e le percentuali di compravendite stimate l'anno.

2

INVESTOR PRESENTATION

Progetto immobiliare

Valorizziamo il complesso immobiliare con tutta la documentazione necessaria alla valutazione.

Presentazione del progetto ai nostri investitori

Raccogliamo le diverse offerte da presentare al cliente proprietario, il quale deciderà di accettare quella più adatta alle proprie esigenze.

Business Model FRIMM Academy Milano

3 PROPERTY SERVICES

Analisi di mercato comparativa

Valutazione della zona, analisi dei tagli degli immobili maggiormente richiesti e individuazione del prezzo al metro quadro di rivendita.

Posizionamento dell'operazione sul mercato

Analisi dei competitor presenti nella zona e identificazione del Target ideale a cui rivolgere la nostra comunicazione.

4 MARKETING STRATEGY

L'obiettivo di ogni investitore è ottenere il massimo profitto nel minor tempo possibile. Per questo motivo, la nostra azienda ha sviluppato strategie e tecnologie innovative per moltiplicare le opportunità di business.

1 Brand Design & Communication: identificazione del Brand, il logo, i colori e soprattutto il tone of voice con cui rivolgersi ai potenziali clienti.

2 Design & Development: realizzazione di Virtual Photo, Virtual Film, Virtual Tour, Virtual Floor Plans, Sito Web, Landing Page.

3 Digital Marketing: sviluppo di campagne di comunicazione online attraverso un **software d'intelligenza artificiale** basato su algoritmi di **machine-learning** che permettono di testare fino a **250 annunci differenziati** così da identificare con precisione il potenziale clienti e mostrargli l'annuncio perfetto.

4 Lead Generation & Email Marketing

5 Customer Relationship Management

Queste prime fasi ci permettono di rendere il vostro progetto immobiliare **immediatamente riconoscibile** sul mercato.

6 Software MLS: mediante regole interne che esulano il proprietario, le 1232 agenzie immobiliari della rete potranno proporre gli immobili ai propri clienti e ritirare proposte conformi alle esigenze.

7 Open House: rivolto ai clienti coinvolti nelle campagne di comunicazione e ai colleghi MLS.

8 Home Staging: al fine di ricreare un percorso sensoriale che accompagna il cliente verso la scelta della sua nuova casa.

*"Investire nell'esperienza
dei tuoi clienti è il modo migliore
per farsi ricordare"*

**Giuliano Tito
Master Broker**

Real Estate Operations

22

**Operazioni
commercializzate**

1028

Immobili venduti

4.500.000€

FRIMM Bond sottoscritti

198

Frazionamenti commercializzati

7

Nuovi cantieri attivi



**VILLA GLICINE
MILANO**
24 APPARTAMENTI



**OTRICOLI 21
ROMA**
34
APPARTAMENTI



**RESIDENCE CARLA
ROMA**
98 APPARTAMENTI



**VIA GARIAN
MILANO**
20 APPARTAMENTI



**VIA GALLARATE
MILANO**
71 APPARTAMENTI



**VENARIA REALE
TORINO**
177 APPARTAMENTI



**VIA MANCINI
MILANO**
20
APPARTAMENTI



**VIA FARNETI
MILANO**
18 APPARTAMENTI

Organigramma FRIMM Academy Milano



Master Broker - Giuliano Tito

Il Master Broker è il fondatore e CEO, si occupa di coordinare, supervisionare e organizzare l'operatività.

Con gli studi di geometra inizia ad appassionarsi al mondo immobiliare. Si laurea in architettura a Napoli. Diverse esperienze studi di architettura tra Napoli e Milano. Nel 2009 sbarca in Frimm dapprima come manager nella gestione della rete delle agenzie immobiliari a Napoli poi a Bologna poi a Milano e dal 2017 a capo della Frimm Academy Milano.



Marco Pelleri
Broker



Raffaele Porzio
Broker



Antonio Mario
Broker



Dolores Rocco
Broker



Laura Ferrante
Listing



Eleonora Vivo
Listing



Vittorio Condidorio
Listing



Enrico Cassese
Listing



Antonio Greco
Listing



Filippo Battaini
Listing



Francesco Vivo
Listing



Francesco Iannazzo
Listing



Paola De Falco
Listing



Ludovica Divella
Buyer



Marco Riva
Buyer



Guglielmo Lovisono
Buyer



Chiara Stingo
Buyer



Natascia Montesano
Buyer



Hilary Torres
Buyer



Noemi Delle Rose
Back Office



Alessia Punzi
Back Office

*"La crescita di ogni azienda
passa attraverso la crescita
delle persone"*

**Roberto Barbato
Presidente Gruppo FRIMM**

FRIMM ACADEMY

MILANO

Piazza Eleonora Duse, 2 Milano

academymilano@frimm.com

+39 0287189508

