

## RE/MAX ITALIA: RISULTATI PRIMO SEMESTRE E PREVISIONI 2020 IN CRESCITA

Le ragioni di un andamento in controtendenza:  
la forza del network è il network stesso

27 luglio 2020: Con un fatturato aggregato di 27,52 milioni di euro per il primo semestre 2020 e un fatturato aggregato annuo stimato di 90 milioni, [RE/MAX Italia](#) prevede per l'anno in corso, nonostante l'attuale scenario, un incremento del giro d'affari complessivo del 12,5% rispetto al 2019. Andamento crescente anche in ambito di reclutamento, con un +3,5% di nuove agenzie e un +13% di nuovi agenti semestre su semestre, con una previsione di aumento degli affiliati del 20% su base annuale.

Dati in controtendenza rispetto a quanto rilevato dall'[Osservatorio Nomisma](#) che nel [2° Rapporto sul mercato immobiliare 2020](#) preannuncia una contrazione importante delle transazioni immobiliari, a fronte di una significativa battuta d'arresto del primo trimestre a cui si aggiunge la débacle del secondo trimestre. *“L'insorgenza della pandemia, con le misure di contenimento che ne sono scaturite, ha stravolto il quadro di diffuso miglioramento che si stava delineando. Il cambiamento è stato repentino, con l'indice di performance del comparto ritornato in territorio negativo per effetto di un allungamento dei tempi di vendita e di una riduzione di compravendite e prezzi”*, dichiara infatti **Nomisma**, che confida nella propensione all'investimento immobiliare come **fattore di salvaguardia di un tracollo** che, secondo i modelli previsionali, **parrebbe inevitabile**. Previsioni basate su fatti incontrovertibili come la riduzione drastica del PIL, la deflazione, l'occupazione in calo.

### QUALI, DUNQUE, I FATTORI CHE DETERMINANO IL SENTIMENT POSITIVO DI RE/MAX ITALIA?

A rispondere **Dario Castiglia**, CEO & Founder della filiale italiana del più grande gruppo immobiliare in franchising. *“A gennaio/febbraio abbiamo iniziato l'anno sull'onda del successo del 2019. Con il lockdown e la chiusura delle nostre agenzie, abbiamo da subito registrato una **battuta d'arresto importante**, anche se proseguendo parte dell'attività in smart working nei mesi di marzo e aprile abbiamo messo a segno un -50% rispetto all'anno precedente”*, spiega Castiglia. *“Sicuramente un risultato negativo, che si può tuttavia considerare positivo se valutato nello specifico contesto della situazione in cui ci siamo trovati ad operare”*. L'attività del network di RE/MAX Italia, infatti, non si è mai interrotta sfruttando il periodo di massima emergenza per il recruitment e la formazione della rete. *“Il 4 maggio, anche grazie alle nostre iniziative di sensibilizzazione, siamo stati tra le prime attività a tornare operative, portando a compimento trattative già in progress”*. Buoni quindi i risultati conseguiti da RE/MAX nel mese di maggio, di gran lunga superati da quelli messi a segno a giugno, che ha battuto, anche se di poco, gli esiti già positivi di giugno 2019.

Andamento positivo foriero di prossimi acquisti/vendite anche per [24MAX](#), società di mediazione creditizia del [Gruppo RE/MAX](#), che nel primo semestre ha messo a segno una crescita di oltre il 50% del volume di mutui raccolti ed erogati rispetto al totale dell'intero 2019, per un valore complessivo di 90 Milioni di euro. Un'effervescenza in linea con il [trend positivo registrato dal Barometro CRIF](#) che a giugno segnala un aumento delle richieste di mutui immobiliari da parte delle famiglie italiane del 13,3% rispetto al corrispondente mese del 2019.

## QUALI DUNQUE I KEY POINT SU CUI SI BASANO LE PREVISIONI OTTIMISTICHE DI RE/MAX PER IL 2020?

*“Lo scenario attuale - prosegue Castiglia - fotografa un **mercato immobiliare in fermento. Il mattone, da sempre considerato dagli italiani un bene rifugio, sarà sicuramente un catalizzatore della liquidità. Trend rafforzato dai bassi tassi e da condizioni favorevoli del mercato. La domanda si sta orientando verso piccoli tagli prediletti come investimento e tri- e quadrilocali per famiglie che manifestano la necessità di spazi abitativi più confortevoli**”.* Qui entra in gioco il ruolo sempre più fondamentale degli **agenti immobiliari percepiti** dai consumatori non più solo come professionisti a cui affidarsi, ma anche **come facilitatori del processo di vendita/acquisto** a fronte delle attuali normative in fatto di distanziamento sociale.

Tra gli asset del gruppo immobiliare in franchising, infatti, la customer experience abbinata alla tecnologia. Durante il lockdown **RE/MAX Italia ha accelerato il processo di digitalizzazione** già in corso, dotando la rete di strumenti tecnologici che agevolano la relazione col cliente in tutte le fasi della trattativa: da un primo screening delle proposte attraverso i virtual tour fino alla firma grafometrica. *“**La forza del nostro network è il network stesso. I nostri affiliati collaborano sinergicamente tra loro, sono molto intraprendenti e propensi ad abbracciare le nuove modalità di comunicazione come i video in 3D fortemente realistici ed emozionali. Inoltre, offrono ai clienti consulenza altamente professionale, trasparenza e un carnet di proposte molto ampio. Altro plus esclusivo, l’attività svolta dal nostro Centro Studi che mette a disposizione del network un overview del mercato in tempo reale, con focus puntuali sull’andamento dei prezzi e sulle tendenze delle diverse aree geografiche e dei desiderata di venditori e compratori**”.*

Secondo RE/MAX Italia, dunque, a fronte di una complessiva contrazione del mercato immobiliare, **ci sarà una maggiore percentuale di clienti che si affideranno agli agenti immobiliari altamente skillati, professionali e dotati delle ultime tecnologie per gestire le compravendite con agilità e in massima sicurezza.** Una visione confermata anche da Nomisma che registra un aumento del 24% di richieste di consulenza e valutazione in tema di transazioni, riconoscendo l’importanza degli **agenti immobiliari quali facilitatori nel processo di selezione e attori protagonisti di tutta la filiera.**

## RE/MAX PROFILO AZIENDALE

Fondata nel 1973 da Dave e Gail Liniger, RE/MAX approda in Italia nel 1996 grazie alla lungimirante vision di Dario Castiglia, tutt’oggi alla guida del network immobiliare. Anno dopo anno RE/MAX rafforza sempre di più la sua presenza a livello mondiale, dove oggi è presente in oltre 115 Paesi con più di 8.000 agenzie in cui operano 130.000 consulenti immobiliari affiliati.

Premiata da Assofranchising nel 2018 e nel 2019 con l’Italian Franchising Award per essere stata la Rete in franchising con la maggior crescita in Italia e riconosciuta da Federfranchising come il Miglior MASTER FRANCHISEE in Italia, RE/MAX si conferma, sia per gli operatori del settore sia per il cliente, il miglior brand in franchising del settore immobiliare in cui lavorare e a cui affidarsi per comprare o vendere un immobile.

Sono i numeri a parlare per il network immobiliare. RE/MAX Italia ha chiuso il 2019 registrando un incremento del 23% del fatturato aggregato rispetto allo stesso all’anno precedente, superando gli oltre 81 milioni di euro. Il gruppo immobiliare in franchising, inoltre, ha registrato un aumento del 6% del numero di transazioni gestite da circa 450 agenzie RE/MAX operative sul territorio nazionale e dagli oltre 4.160 consulenti immobiliari affiliati, di cui 660 ingaggiati nel corso dell’anno.

Pinkommunication srl - Ufficio stampa RE/MAX Italia

Cristina Cortellezzi – Laura Premoli – Claudia Valerani

[info@pinkommunication.it](mailto:info@pinkommunication.it)

T. 02 89077160 – M. 340 1044227