

RE/MAX ITALIA DÀ VITA A PROMORE

La prima piattaforma in Europa che collega gli acquirenti di immobili con l'industria e la distribuzione di arredi, beni e servizi

5 ottobre 2020: L'acquisto di una casa, che si tratti di una nuova costruzione o di un immobile già esistente, è sempre e imprescindibilmente collegato a quello di arredi e finiture, con una spesa media ad ambiente di 4.500 €*. Un mercato vastissimo che dà vita a una filiera, quella dell'abitare, caratterizzata da un elevato numero di compratori e di venditori.

Proprio per rispondere alle esigenze di questa utenza, [RE/MAX Italia](#), gruppo immobiliare in franchising guidato da Dario Castiglia, in collaborazione con il concept store PRESSO, ha dato vita a **PromoRE**, la prima piattaforma in Europa che collega domanda e offerta interna al cosiddetto "sistema casa", ovvero gli acquirenti di immobili residenziali e commerciali con l'industria e la distribuzione di arredi, beni e servizi. Un progetto unico sul mercato presentato in anteprima ad una ristretta selezione di Merchant del settore durante un esclusivo evento organizzato sul scenografico rooftop del building RE/MAX Italia di Milano. *"E' un dato di fatto che il 100% di chi compra casa faccia dei lavori o acquisti complementi d'arredo"*, ha commentato **Dario Castiglia, CEO & Founder di RE/MAX Italia e di PromoRE**. *"Partendo da questo presupposto, il progetto PromoRE nasce dalla volontà di migliorare ulteriormente la customer experience dei nostri clienti garantendo loro benefici concreti che vanno oltre il momento dell'acquisto di un immobile. PromoRE è l'inedita piattaforma che aggiunge valore all'esperienza d'acquisto"*. La mission di PromoRE è dunque quella di stabilire una relazione durevole con il cliente che va al di là dell'acquisto di un immobile, offrendo a condizioni competitive una grande varietà di prodotti e servizi per gli stili di vita contemporanei e per i mille modi di intendere l'abitare nel nostro tempo.

Un'opportunità senza precedenti anche per i brand di arredamento e design, che grazie a PromoRE hanno l'occasione di interfacciarsi con una vasta platea di potenziali clienti fornendo il prodotto giusto nel momento giusto, e quindi trasformando il bisogno latente in domanda consapevole, che viene intercettata nel momento stesso in cui questa si genera. *"Il tempismo è un elemento decisivo, anche nel ciclo di vendita"*, ha spiegato **Claudio Garosci, Co-Founder e Managing Director di PromoRE**. *"Con la saturazione di informazioni cui siamo soggetti, per catturare l'attenzione dei prospect e orientare il loro processo di acquisto occorre una nuova modalità di ingaggio. Per questo PromoRE aiuta i negozi, sia fisici sia online, a farsi trovare dai clienti senza alcuna interferenza con l'abituale rete di vendita. Una formidabile soluzione drive-to-store e uno strumento di sostegno alla vendita (a partire dal sell-in) frutto di un "dating" tra domanda e offerta nella filiera dell'abitare che non poteva che arrivare dal connubio di competenze di RE/MAX e di PRESSO. Un progetto che ha l'ambizione di rappresentare un caso di Open Innovation da manuale"*. Tante le aziende italiane che hanno subito compreso il valore di questa opportunità e sono già entrate a far parte della piattaforma che sarà ufficialmente operativa a partire dalla fine di ottobre.

Il modello PromoRE è un sistema intelligente, che integra la filiera e assicura vantaggi per tutti: il cliente finale ottiene uno sconto con la formula del cashback senza fare trattative; l'industria raggiunge l'attenzione di una platea di hot lead, anticipando i brand concorrenti; la distribuzione acquisisce un flusso indirizzato di traffic in store; gli agenti immobiliari offrono un valore aggiunto per gli immobili che gestiscono.

*Fonte Federlegno

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

T. 02 89077160 – M. 340 1044227