

IL REAL ESTATE OGGI IN ITALIA OFFRE NUOVE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

Secondo RE/MAX, successo garantito per agenti immobiliari tecnologicamente evoluti

29 ottobre 2020: Nell'attuale scenario economico, il mercato immobiliare offre concrete opportunità di carriera e di business. Questo il messaggio di **Dario Castiglia, CEO & Founder di RE/MAX Italia**, intervenuto nella sessione plenaria del Salone Franchising Milano, da anni appuntamento di riferimento per chi vuole mettersi in proprio e per chi vuole ampliare il proprio business. *"Il nostro network opera secondo il modello esclusivo dello studio associato. Non ci sono limiti a quanto un'agenzia nostra affiliata possa crescere"*, ha esordito Castiglia. *"Offriamo interessanti opportunità di carriera e di guadagno, non solo a chi vuole diventare imprenditore facendo il broker, ma anche agli agenti immobiliari, liberi professionisti che operano appoggiandosi alle nostre agenzie senza però avere limitazioni territoriali e senza dover investire nella creazione di una struttura ex novo"*.

RE/MAX prosegue dunque la sua **campagna di recruitment** spingendo sull'acceleratore, proprio in questo momento in cui il mercato è particolarmente effervescente. *"C'è chi si trova nelle condizioni di dover vendere, perché ha ereditato, perché necessita di liquidità o perché vuole cambiare casa puntando sui nuovi modelli dell'abitare"*. Un dinamismo che contribuisce alla crescita del Gruppo in franchising più grande d'Italia, che oggi conta 413 agenzie in 19 Regioni, 4.224 agenti sul territorio nazionale, 33.362 immobili attivi, 5.735 incarichi acquisiti (*dati aggiornati a settembre 2020*).

"L'attuale contesto valorizza la figura dell'agente immobiliare evoluto, in grado di sfruttare correttamente gli strumenti tecnologici più avanzati per garantire sicurezza ai clienti", ha aggiunto Castiglia. La tecnologia, infatti, è un asset strategico di RE/MAX, che in questi mesi ha solo velocizzato la **digitalizzazione del processo di vendita** già in progress. Un sapere che il Gruppo condivide con tutto il network di broker e consulenti immobiliari, da un lato fornendo percorsi di training e aggiornamento, dall'altro mettendo a disposizione della rete le tecnologie più evolute attualmente disponibili come Virtual tour, Virtual Open House, realtà aumentata, formulari editabili online e firma a distanza.

Ispirandosi alla frase di Charles Darwin *'Non è la più forte delle specie che sopravvive, né la più intelligente, ma quella più reattiva ai cambiamenti'*, Castiglia ha sottolineato come in Italia il real estate offra ampi spazi di crescita. *"Il franchising oggi rappresenta il 20% circa delle agenzie immobiliari operative nel nostro Paese. Il nostro obiettivo è raddoppiare, anche triplicare, la nostra presenza, sia in termini di agenzie, sia in termini di persone che entrano a far parte del nostro network"*. Il Presidente RE/MAX ha evidenziato dunque le concrete possibilità di business, sia per chi vuole fare il consulente appoggiandosi a un'agenzia RE/MAX già esistente, sia per chi ha spirito imprenditoriale e intende creare la propria azienda puntando sulla forza del brand RE/MAX.

Quello che emerge dalle analisi svolte costantemente dal **Centro Studi RE/MAX** è il *desiderata* di clienti che intendono vendere/comprare casa a nuove condizioni: nel minor tempo possibile, al miglior prezzo e con il minor disturbo possibile. *"Un mercato in cui la figura dell'agente immobiliare professionale, skillato e tecnologico si rivela vincente, potendo garantire nuovi percorsi di Customer Experience basati su trasparenza, competitività e fiducia"*.

E mentre RE/MAX Italia si appresta a festeggiare le nozze d'argento nel 2021, Castiglia precisa: *“Abbiamo dimostrato nel tempo che alla base della nostra crescita c'è una costante propositività e la capacità di cogliere i cambiamenti che il mercato ci impone come opportunità, anche se molto sfidanti come quelli che si stanno delineando in questi mesi. Sicuramente a chi deciderà di affidarsi a RE/MAX, assicuriamo grande entusiasmo e voglia di successo condiviso”*.

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