

PRIMO TRIMESTRE 2021: I RISULTATI RE/MAX A LIVELLO MONDIALE

*Messo a segno il più grande incremento anno su anno dell'ultimo decennio:
oltre 8.000 nuovi affiliati in tutto il mondo*

25 maggio 2021: Nel primo trimestre 2021, RE/MAX LLC, franchisor immobiliare globale, ha registrato una forte crescita a livello internazionale, siglando oltre 160 nuovi contratti di franchising e il rinnovo pluriennale di oltre 270. Dati che nel rapporto relativo al primo quarter 2021 rilasciato da RE/MAX Holdings Inc si traducono nel **più grande incremento di agenti anno su anno dell'ultimo decennio, con oltre 8.000 nuovi affiliati**. Complessivamente a livello globale, nel primo trimestre 2021 la rete RE/MAX è cresciuta del 6,4% anno su anno, superando quota 140.000 agenti. Un tasso di incremento che sale al 16% nei Paesi extra USA e Canada.

Commentando il potenziamento del network, **Shawna Gilbert, RE/MAX Vice President of Global Development**, ha dichiarato: *"In tutto il mondo, oggi più che mai, chi vende e compra casa riconosce l'importanza di affidarsi a consulenti immobiliari esperti, in grado di gestire con efficienza le procedure nella nuova normalità"*. Un'esigenza che nell'ultimo anno ha accelerato la continua espansione di RE/MAX nel mondo, portando il brand ad essere presente oggi in 115 paesi, dove offre un servizio professionale anche in aree non ancora raggiunte da altri player.

Peter Luft, RE/MAX Vice President of Franchise Sales, commenta in particolare la crescita messa a segno negli Stati Uniti, che si basa su attività e proposte a valore aggiunto offerte a tutto il network, tra cui programmi di formazione, copertura sanitaria e strumenti tecnologici avanzati: *"Iniziativa che si traducono in vantaggi competitivi per tutti i nostri affiliati, che possono operare con maggiore efficienza"*. E aggiunge: *"Il nostro modello di business, affermatosi in oltre 50 anni di attività, risponde efficacemente alle odierne esigenze di mercato guardando al futuro. Un'organizzazione già programmata per soddisfare le nuove dinamiche e le tendenze che andranno a contraddistinguere il real estate nei prossimi anni"*.

A livello internazionale, RE/MAX ha conseguito **importanti riconoscimenti**, tra cui per l'ottavo anno consecutivo il conferimento del titolo **"Leader del Franchising Immobiliare mondiale"**, assegnato dalla rivista *Entrepreneur Magazine* per aver messo a segno nel 2020 la più rapida crescita del mercato.

Anche in Italia, dove quest'anno RE/MAX festeggia i 25 anni di attività, si conferma l'andamento crescente registrato a livello mondiale. Già durante il primo trimestre del 2021 i ricavi aggregati hanno superato i 23,3 milioni di euro, segnando un robusto +53% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente ed un +38% rispetto al 2019. Risultati che rafforzano quelli ottenuti nel 2020, quando, nonostante le difficoltà di un anno così particolare, RE/MAX Italia è riuscita a superare gli 80 milioni di fatturato rimanendo in linea con il 2019 e acquisendo nuove quote di mercato. *"Una crescita derivante da due fattori: da un lato, la pandemia ha disincentivato il fai-da-te evidenziando i vantaggi dell'intermediazione immobiliare professionale; dall'altro, la digitalizzazione dei processi che permette di gestire le transazioni con più efficienza nel rispetto delle attuali dinamiche"*, commenta **Dario Castiglia, CEO & Founder di RE/MAX Italia**. Nel corso del 2020, infatti, **RE/MAX ha spinto sull'acceleratore dell'innovazione tecnologica**, da sempre asset del Gruppo, dotando tutto il network di un **bouquet di strumenti avanzati a servizio della clientela**.

Commentando l'andamento del real estate in Italia, Castiglia aggiunge: *“Ormai è fatto noto che nell'anomalo 2020 il mercato immobiliare residenziale si sia dimostrato estremamente resiliente, con mesi di forte dinamismo soprattutto nella seconda metà dell'anno. Ciò ha determinato una crescita per realtà come la nostra, contraddistinte da elevata professionalità e forte tendenza alla collaborazione. Oggi più che mai stiamo investendo importanti risorse per formare **gli agenti immobiliari del futuro**”*. La solidità del brand RE/MAX si basa sul modello di business esclusivo dello studio associato, un sistema organizzativo che porta con sé economie di scala, produttività, riduzione dei costi ed efficienza nella gestione delle transazioni. *“Asset che, per i nostri affiliati, si traducono in interessanti opportunità di business, e per i consumatori nella certezza di affidarsi a professionisti qualificati che operano collaborando sinergicamente tra loro a livello nazionale e internazionale. Un sistema che nel 2020 ci ha permesso di vendere un immobile ogni 25 minuti”*.

Attualmente RE/MAX è presente sul territorio nazionale con 434 agenzie e più di 4.600 agenti operativi in 20 Regioni. In termini di fatturato nel franchising, RE/MAX è il secondo player del settore e punta a raggiungere il primo posto entro i prossimi 5 anni. Tra gli obiettivi già fissati il raggiungimento di 100 milioni di fatturato aggregato nel 2021 e il superamento dei 175 milioni per il 2025. Un incremento che andrà di pari passo con l'espansione del network che in 5 anni mira a raggiungere quota 10.000 affiliati, afferenti a 730 agenzie attive.

RE/MAX PROFILO AZIENDALE

Fondata in USA 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 la leadership **a livello mondiale**, dove oggi è presente in oltre 115 Paesi con più di 8.000 agenzie in cui operano più di 140.000 consulenti immobiliari affiliati. **In Italia RE/MAX si è sempre distinta nel panorama dei gruppi immobiliari in franchising in termini di velocità di crescita ed espansione sul territorio nazionale.** Ad oggi il Gruppo annovera un network composto da 434 agenzie e oltre 4.600 agenti operativi in 20 Regioni.

Con un fatturato aggregato di 80M messo a segno nel 2020, anno caratterizzato da una flessione generale del mercato immobiliare, RE/MAX Italia si conferma in controtendenza, guadagnando quote di mercato. Il Gruppo si pone l'obiettivo di incrementare del 20% il giro d'affari complessivo nel 2021, anno in cui festeggia il 25esimo anniversario d'attività in Italia. Andamento crescente anche in ambito di reclutamento, con una previsione di aumento degli affiliati del 20% su base annuale. Un successo derivante dall'esclusivo **modello di business basato sullo studio associato** in cui vige la **formula “win-win”**. La forza del network RE/MAX è il network stesso: agenti e broker collaborano sinergicamente tra loro, offrendo ai clienti un carnet di proposte molto ampio e consulenza professionale con l'ausilio dei più avanzati **strumenti tecnologici**. **La tecnologia, infatti, è un asset strategico di RE/MAX**, che punta sulla digitalizzazione del processo di vendita mettendo a disposizione della rete gli strumenti più evoluti per garantire ai clienti **una customer experience** sempre più confortevole in tutte le fasi della trattativa. Inoltre, a tutto il network di agenti e broker viene offerta la possibilità di accedere a **programmi formativi d'eccellenza erogati da RE/MAX University** in collaborazione con prestigiosi istituti universitari.

Pinkommunication srl - Ufficio stampa RE/MAX Italia

Cristina Cortellezzi – Laura Premoli – Claudia Valerani

info@pinkommunication.it

T. 02 89077160 – M. 340 1044227