

La filiale italiana del network avvia la campagna di selezione. Formazione doc per i candidati

L'immobiliare non conosce crisi

Re/Max si potenzia con 50 nuove agenzie e 450 consulenti

Pagina a cura
di **LAURA ROTA**

Re/Max Italia, filiale italiana del più diffuso network di franchising immobiliare internazionale, che oggi conta una rete di circa 200 agenzie affiliate sul territorio nazionale e oltre 1.400 consulenti immobiliari, punta sul 2011 per continuare a incrementare i professionisti presenti nel suo network. L'obiettivo di quest'anno è aumentare il numero delle agenzie, aprendone 50 nuove, per le quali ricerca altrettanti titolari con un'alta propensione imprenditoriale, anche fuori ambito, intenzionati a aprire filiali impostate sul modello dello studio associato, l'innovativo sistema che ha reso negli anni Re/Max un partner solido e affidabile nel settore. La società ricerca inoltre 450 professionisti da inserire come consulenti immobiliari nell'organico delle agenzie già attive. «Il mercato immobiliare nazionale», dichiara Dario Castiglia, presidente di Re/MAX Italia, «sta vivendo una fase di 'rimbalzi tecnici', che ancora per qualche tempo ci faranno assistere a un andamento altalenante. Nel 2011 la tendenza sarà quella di un lieve aumento delle compravendite, che si attesterà a fine anno su livelli di leggero incremento rispetto al 2010, mentre perché si possa registrare una risalita dei prezzi ci vorrà un

tempo maggiore. Durante la crisi del 1995, nonostante le più nere previsioni, il mercato non subì il tanto temuto crollo, ma sfociò nel boom degli anni 2000. Siamo quindi pronti a scommettere che, anche in questo caso, il mercato si riprenderà e che, almeno in Italia, dove l'investimento immobiliare è radicato nella cultura e caposaldo del risparmio familiare, il mattone continuerà a essere un buon investimento, destinato a rivalutarsi nel tempo. Per questo Re/Max sta lavorando per ampliare il suo network. Nel 2010 l'azienda si è classificata al 15° posto della classifica Great Place to Work, grazie anche alla fiducia e al contributo dei nostri consulenti, broker e dipendenti. Questo successo è stato ottenuto grazie alla collaborazione e all'unione del team di lavoro, che nel 2011 ci prefiggiamo di sviluppare e aumentare». Il broker, o franchisee, è il perno su cui ruota l'agenzia. È un imprenditore che apre un'agenzia in totale autonomia, contando su motivazione, spirito di iniziativa e il supporto a 360 gradi di Re/Max. Il broker guida una filiale all'insegna dello spirito di gruppo che caratterizza il modello di business. Pur essendo autonomo e indipendente, è supportato dal network nel processo di reclutamento, nella gestione dell'agenzia, nelle infrastrutture IT, nell'amministrazione e negli investimenti di

marketing. A sua volta, motiva i consulenti e fornisce loro servizi amministrativi, formazione, strumenti innovativi e pianificazione del business. Il consulente/agente immobiliare lavora in proprio, ma non da solo. Gode di una grande libertà nella sua attività: promuove se stesso e la sua attività imprenditoriale, senza limiti territoriali e rischio d'impresa, ridotto ai minimi termini. Il consulente affiliato opera in collaborazione con persone altamente professionali, entusiaste e desiderose di ottenere successo. Collabora con il broker e gli altri consulenti in una logica di condivisione di costi e di provvigioni, come avviene in uno studio associato. L'esperienza nel mercato immobiliare consente di sviluppare meglio il lavoro, ma non è fondamentale. Re/Max conta 7.000 agenzie affiliate e quasi 100 mila consulenti immobiliari in 84 paesi nel mondo. Una storia di successo nata 36 anni fa. È il network con il maggior tasso di crescita in Europa, dove è presente con 1.700 agenzie affiliate e oltre 10 mila consulenti immobiliari. I candidati, a cui verrà offerta anche la possibilità di frequentare dei percorsi formativi organizzati da Re/Max University, di base, dedicati a chi non ha esperienza nel settore, o di specializzazione, possono inviare il proprio curriculum a info@remax.it, oppure contattare direttamente Re/Max Italia al numero 039 6091784. Per maggiori informazioni: www.remax.it - www.inforemax.it.

Dario
Castiglia

