

ADVISOR

NEWSMAGAZINE DELLA CONSULENZA FINANZIARIA

www.advisoronline.it

Scopri
ADVISOR
Professional
www.advisorprofessional.it

«INVESTIRE SUI PROMOTORI»

**Il programma
e le sfide di Bufi,
neopresidente
dell'Anasf**

agenti immobiliari

RE/MAX CERCA PARTNER
PER LA PIATTAFORMA MLS

agenti assicurativi

GENERALI E FONSAI
PROMUOVONO IL RINNOVAMENTO

fondi comuni

CAMBIA LA TASSAZIONE:
ISTRUZIONI PER L'USO

mediatori creditizi

MEDIOFIMAA, BILANCIO OK
E FOCUS SULLE POLIZZE

private banker

CLIENTI PIÙ ATTENTI
AL TRADE-OFF COSTI/SERVIZI

dossier eire 2011

MATTONE IN VETRINA,
OBIETTIVO SOCIAL HOUSING

Periodico - Poste Italiane SpA - Spedizione in abbonamento postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1, DCB Milano



anno VII - n. 6 - giugno 2011 - 7 euro



Maurizio Bufi,
neopresidente Anasf

LEADER

A caccia di partner

di Marcella Persola

Re/Max Italia è pronta ad aprire la propria piattaforma MLS a realtà esterne. A patto che condividano la filosofia del gruppo

I grandi festeggiamenti ci sono stati in occasione della *convention* nazionale del gruppo immobiliare, che si è tenuta a Principina Terra (GR), ma **Re/Max Italia** non poteva non festeggiare in modo migliore i suoi primi 15 anni. Se la filiale italiana del gruppo immobiliare americano ha chiuso il 2010 con un fatturato aggregato pari a 66,142 milioni in aumento del 32% rispetto a quello del 2009, c'è anche un altro motivo per "cantare vittoria". Il profilarsi del sistema MLS di cui Re/Max Italia rivendica la paternità. "Siamo stati i primi a importare questo modello in Italia" racconta **Dario Castiglia**, presidente e a.d. del *franchising* immobiliare. "Ed eravamo guardati con scetticismo, ora questa innovazione è sempre più diffusa e per noi rappresenta una rivincita". Inoltre considerando quello che sta accadendo ad altri *network* le soddisfazioni sono maggiori. "Sono i numeri a parlare per noi. In Italia, in questi 15 anni ci siamo conquistati un posto di *leadership* non solo per i risultati raggiunti nell'incremento del fatturato della rete ma anche per la crescita costante registrata dal *network* in termini di consulenti immobiliari e agenzie affiliate" continua Castiglia. Questo perché, secondo l'a.d., hanno selezionato le giuste risorse: "Puntiamo sulla qualità, non possiamo e non vogliamo aggregare chiunque". Ma per il 2011 uno degli



Carta d'identità

Nome: Dario Castiglia
Ruolo: presidente e a.d.
Società: Re/Max Italia
Sito Internet:
www.remax.it

obiettivi che si è prefissato il gruppo è proprio quello di incrementare il numero di associati. Il gruppo ha difatti pianificato di aprire nel corso dei prossimi mesi circa 50 nuove filiali e di inserire nelle agenzie, sia quelle esistenti, sia quelle nuove, altri consulenti immobiliari, in modo da raggiungere quota 450 professionisti. Ma l'obiettivo è anche quello di continuare proseguendo nelle iniziative già in essere, come ad esempio l'Open House, che sta diventando sempre più un sistema vincente. "La prima volta che l'ho proposto a un cliente, ho dovuto tradurgli il significato, oggi

sono gli stessi clienti a richiederlo" precisa **Roberto Marchetti**, broker titolare dell'agenzia Re/Max Magenta a Milano che è stato nominato "International Broker Manager Of The Year 2010". Oppure potenziare ancora di più la società finanziaria **Money Max**, frutto della *joint-venture* tra Re/Max Italia e Credipass che a fine 2010 ha erogato oltre 21 milioni di euro. Ma il progetto sul quale il gruppo sta puntando maggiormente, secondo quanto risulta ad ADVISOR, è la creazione di una piattaforma di MLS con un partner esterno che ne condivida appieno la filosofia. Castiglia, non nega che la società "sta valutando questa possibilità". L'idea sarebbe quella di aprire la propria piattaforma, debrandizzandola, a un partner in modo da poter offrire il proprio patrimonio storico, ossia gli incarichi in esclusiva (che rappresentano circa l'85% del sistema Re/Max Italia) e la cultura della collaborazione, che è insita negli agenti affiliati a questo gruppo. È naturale che per il successo dell'iniziativa Castiglia si aspetta di trovare dei partner che possano condividere appieno il loro sistema. "Non cerchiamo partner tecnologici" si lascia sfuggire l'amministratore delegato "perché la tecnologia si può anche copiare, ma l'imprinting del nostro sistema no". I pretendenti sono avvisati. Senza requisiti meglio non avvicinarsi, pena l'esclusione.