

Casa²⁴ il sole 24 ORE

MONDO IMMOBILIARE | PROFESSIONISTI

NETWORK

Remax punta sulla qualità del lavoro per crescere

È la prima azienda dell'immobiliare e la 15esima in assoluto dove si lavora meglio

Enrico Bronzo

■ Quando un'azienda ottiene riconoscimenti seri, viene la curiosità di verificare i motivi del successo. **RE/MAX Italia**, catena di agenzie immobiliari in franchising, nel 2011 ha conquistato il 15° posto nella classifica delle migliori aziende italiane - unica nell'immobiliare - in cui lavorare, elaborata dal "Great place to work institute Italia" e dove è presente per il secondo anno consecutivo. I dati vengono raccolti tramite un questionario composto da 58 domande inviate a 300 dipendenti con risposte misurate da 1 a 5. Dai risultati è emerso che l'azienda, nonostante le dimensioni, pone particolare attenzione nei confronti dei propri collaboratori e ne sottolinea il valore attraverso premi economici.

Inoltre, con la sua mongolfiera rossa, bianca e blu **Remax** ha «dimostrato negli anni di essere un brand che ha rivoluzionato il modo di fare intermediazione conquistando la leadership internazionale del mercato immobiliare»: questa la motivazione per la quale è stata annoverata sempre quest'anno tra i 16 super brand all'interno dei 500 marchi italiani del "Superbrands consumer programme".

Per capire che atmosfera si respira in un'agenzia **Remax** a Milano, la scorsa settimana abbiamo

visitato il negozio in via Teodorico che ospita 43 consulenti. Yuki Figoni ha fatto gli onori di casa: era al suo secondo giorno di lavoro dopo essere stata per anni nell'area formazione in sede centrale ad Agrate Brianza, alle porte di Milano. Ora lavora nell'agenzia dove il marito è uno dei tre broker, figura che si occupa del reclutamento e della gestione dei "consulenti". Così in **Remax** si chiamano gli agenti immobiliari per i quali, spiega Figoni, «le ore di lezione necessarie per sostenere l'esame presso la Camera di commercio di Milano sono quasi raddoppiate dalle precedenti 105». A dimostrazione che la professione è diventata sempre più complessa.

La scorsa settimana **Remax** ha voluto fare conoscere il lavoro dell'agente alle famiglie dei consulenti, con la seconda edizione del Work week **Remax** 2011 al termine di una settimana in cui i consulenti sono stati affiancati durante una giornata lavorativa tipo dai loro figli. I più piccini hanno disegnato mamma e papà al lavoro e la mongolfiera simbolo mondiale del network; i più grandi hanno scoperto le caratteristiche del lavoro dei propri genitori.

«La forza del nostro network si basa sulla collaborazione» spiega Dario Castiglia, presidente e a.d. del gruppo. All'interno del network non ci sono zone di esclusiva tra gli agenti. Ogni consulente può vendere immobili di qualsiasi parte d'Italia. Quindi, se un cliente ha fiducia in un'agente **Remax** può farsi seguire da lui per qualsiasi tipo di acquisti.

Un'altra peculiarità del gruppo è la premiazione ogni anno dei "top

producer". La scorsa settimana ne sono stati premiati 193 tra consulenti e broker, in differenti fasce a seconda del volume dei beni intermediati. Sono saliti sul podio generale Luca Rondina dell'agenzia di Busto Arsizio (Varese), Marco Ramberti di Roma e Francesco Scioli di Saronno, broker anche in via Teodorico (è il marito di Yuki). I broker

dell'anno sono Paola Montagna, Simona Franco e Roberto Ciliberti dell'agenzia di Arcore per avere ben ampliato la rete di consulenti ed essere entrati nella top ten sia per crescita sia per fatturato. Broker manager dell'anno è invece Roberto Marchetti dell'agenzia Magenta di Milano, pochi mesi fa insignito dell'omonimo riconoscimento internazionale per avere incrementato la produttività dell'agenzia nonostante la crisi del mercato.

Remax è il più diffuso network di franchising immobiliare internazionale con 7mila agenzie affiliate (1.700 in Europa, 200 in Italia) e 100mila consulenti (di cui 10mila in Europa, 1.400 in Italia, +4% sul 2009) in 85 paesi. In Italia il valore delle intermediazioni è pari a 1,176 miliardi frutto di 8.710 transazioni. Con la divisione si ottiene un valore per immobile di 135mila. L'obiettivo 2011 è di aprire 50 nuove agenzie e di inserire circa 400 consulenti. Il 2010 si è chiuso con un fatturato di 66,14 milioni, +32% rispetto al 2009 e +19% nei primi tre mesi del 2011.

© RIPRODUZIONE RISERVATA**SU INTERNET**Articoli sul «great place to work»
www.casa24plus.it/mondo-immobiliare

La top 20

Le prime venti aziende italiane per qualità di vita sul posto di lavoro. **Remax**, presente anche nella classifica dell'anno precedente, guadagna 11 posti e ora figura al 15° posto, prima e unica nell'immobiliare

- 1 Elica
- 2 Cisco Systems Italy
- 3 Microsoft Italia
- 4 W.L. Gore & Associati
- 5 Nissan Italia
- 6 Mars Italia
- 7 Novo Nordisk Farmaceutici
- 8 Tetra Pak
- 9 PepsiCo Italia
- 10 Medtronic Italia
- 11 ConTe.it
- 12 FedEx Express
- 13 National Instruments Italy
- 14 Unieuro
- 15 Re/Max Italia
- 16 Hilti Italia
- 17 Gruppo Quintiles
- 18 Shire Italia
- 19 S.C. Johnson Italy
- 20 Kraft Foods

FONTE: Great place to work institute Italia