



RE/MAX e' la preferita da acquirenti e i venditori.

RE/MAX si posiziona al primo posto nella classifica di Customer Satisfaction nello studio condotto da J.D. Power and Associates

I risultati della ricerca condotta da J.D. Power e Associates nel 2011 sui compratori e venditori di case, hanno riconosciuto a RE/MAX la miglior capacità nel fornire la massima soddisfazione sia agli acquirenti sia ai venditori di immobili. Nello studio dello scorso anno, il riconoscimento era stato dato a due aziende diverse per ogni categoria, mentre quest'anno RE/MAX si è aggiudicata il miglior posto per entrambe le classifiche stilate sulla base dei giudizi degli intervistati.

"Questo risultato è dovuto alla professionalità e all'elevato impegno che RE/MAX mette per garantire la massima soddisfazione del cliente" commenta Dave Liniger, Presidente e co-fondatore di Re/Max. "Perché gli agenti RE/MAX in media vantano più esperienza e formazione di altri agenti, risultano così essere meglio preparati ad affrontare le differenti necessità di acquirenti e venditori di immobili in qualsiasi tipo di mercato. E sono così le preferenze dei consumatori a fare la storia ... nessuno vende più immobili di RE/MAX".

Questo è il quarto studio annuo condotto da J.D. Power and Associates sulle maggiori società immobiliari americane, che raccoglie dati relativi alla soddisfazione degli acquirenti e dei venditori. Chi vuole acquistare una casa considera tre principali fattori: l'agente, l'agenzia immobiliare che si occupa dell'intermediazione dell'immobile e i servizi aggiuntivi offerti.

Nel caso invece della vendita sono stati considerati quattro principali fattori: l'agente, attività di marketing, l'agenzia coinvolta e ancora una volta i servizi aggiuntivi proposti.

I risultati hanno evidenziato che su una base (scala) di 1.000 di punti, gli acquirenti hanno assegnato a RE/MAX un punteggio pari a 805, mentre quello dei venditori è stato di 791 punti. Lo studio 2011 include più di 4.200 valutazioni fornite da 3.680 intervistati che hanno acquistato o venduto una casa negli Stati Uniti nel periodo compreso tra marzo 2010 e aprile 2011.

In altre due differenti indagini condotte nel 2011 nel settore dell'intermediazione immobiliare, in America gli agenti RE/MAX hanno registrato un maggior numero di transazioni in media rispetto a quelli di altri franchising immobiliari USA.

Entrambe le indagini "RIS Media Power Broker" e "REAL Trends 500" segnalano che in media gli agenti RE/MAX con una media negli Stati Uniti di 14 transazioni procapite all'anno hanno concluso più del doppio delle compravendite della maggior parte dei concorrenti.

Il successo degli agenti RE/MAX è dovuto anche agli strumenti che RE/MAX mette a disposizione dei suoi affiliati, come RE/AMX University, la piattaforma formativa che offre oltre 1.100 programmi, corsi, seminari e incontri di aggiornamento live nelle aule di tutto il mondo ma disponibili anche on-line, in televisione e su smarthphone.

RE/MAX - www.remax.it

RE/MAX è il più diffuso network di franchising immobiliare internazionale con 7 mila agenzie affiliate e quasi 100 mila consulenti immobiliari in 85 Paesi nel mondo. Una storia di successo in continua crescita, nata 36 anni fa.

RE/MAX è inoltre il network con il maggior tasso di crescita in Europa dove è presente con 1.700 agenzie affiliate ed oltre 10 mila consulenti immobiliari. In Italia RE/MAX si è conquistata un posto di leadership, tra i Paesi dove è presente il network a livello internazionale, per la crescita annuale del network di agenzie affiliate sul territorio nazionale. RE/MAX Italia conta oggi una rete di circa 200 agenzie affiliate su tutto il territorio nazionale ed oltre 1.500 consulenti immobiliari.

Ufficio Stampa Re/Max Italia

RdP Strategia e Comunicazione srl

tel. 02 7490794 - fax 02 70006596 - rdp@rdp.it