

**DIVENTA
MEDIATORE
CIVILE**

**ISCRIVITI AL CORSO PER MEDIATORI
LEGALMENTE RICONOSCIUTO
>>> INFO ORA**



Chi siamo Contatti



dove il Marketing Immobiliare è di casa
oltre 8.000 persone ci leggono quotidianamente, grazie!

- Tendenze casa
- Mercato immobiliare
- Immobili in movimento
- Promozione e Marketing
- Sfoglia altre categorie

Share 0

Immobiliare.com/dossier franchising: intervista con Dario Castiglia di Re/MAX



Proseguono le interviste del "dossier franchising" di Immobiliare.com: oggi è la volta di **Dario Castiglia, Presidente e AD di RE/MAX Italia.**

-Qual e' la situazione del mercato immobiliare secondo le vostre analisi e la vostra percezione?

Da una nostra analisi è emerso che nei primi mesi del 2011 il mercato immobiliare italiano, nonostante il ridimensionamento dei prezzi, **ha vissuto una situazione di relativa stabilità sia delle compravendite sia nella domanda e nell'offerta di immobili.** Il mercato immobiliare nazionale sta ancora vivendo un andamento altalenante, domanda e offerta stentano ancora ad incontrarsi ed il trend di rialzo dei tassi contribuisce alla persistenza della stagnazione. **Nei prossimi 6 mesi si prevede un generale, seppur leggero, aumento a livello di domanda, offerta e compravendite, mentre i prezzi rimarranno in flessione.** Dai dati raccolti si evince che i clienti delle agenzie RE/MAX continuano a **prediligere l'acquisto all'affitto** secondo le diverse esigenze e possibilità. Se il 79.38% delle coppie e il 92.78 % delle famiglie, acquista un immobile, 1 single su 2 invece ricerca una soluzione in locazione.

Tra gli acquirenti, il 59,43 % dei giovani in età compresa tra i 20 e i 35 anni ha focalizzato il suo interesse verso i bilocali, mentre il 68,87% dei clienti tra i 35 e i 50 anni preferisce soluzioni immobiliari composte da almeno 3 locali, stessa scelta effettuata anche dagli over 50 che si orientano anche su altre tipologie di immobili (bilo per il 22.86% e ville con giardino per il 19.05%). **Nei primi quattro mesi dell'anno c'è da segnalare la sensibile diminuzione dell'interesse all'acquisto di 'seconde case'.** Gli acquirenti di queste tipologie sono stati nell'83% dei casi nuclei famigliare che prediligono i bilocali principalmente nelle località balneari (69.74%), seguite con una percentuale del 18.42% da luoghi di villeggiatura in montagna.

-Come sta andando il business della vostra insegna?

Nonostante il mercato non sia stato in grado di recuperare i volumi ante 2008, la situazione del network RE/MAX in Italia è più che mai positiva. In questi primi mesi dell'anno 2011 stiamo **registrando dati ancora una volta a doppia cifra.** Già ora nel fatturato aggregato possiamo evidenziare un segno positivo che si aggira intorno al 19% e più di 15 nuovi contratti per aperture di nuove agenzie dopo aver chiuso il 2010 con un fatturato aggregato stimato del network italiano pari a 66 milioni e 142 mila euro con un significativo aumento del 32% rispetto al 2009, un risultato in controtendenza rispetto ad una situazione economica decisamente sofferente. Si allinea anche il valore delle intermediazioni, che si sono chiuse nel 2010 a 17.420 con un valore stimato intermediato pari a 1.175.850.000 di euro. Decisamente gratificanti e che testimoniano la qualità del nostro network sono anche i riconoscimenti che abbiamo conseguito. RE/MAX Italia ha ottenuto il **15° posto nella classifica 2010 stilata da "Great Place to Work®", società di analisi indipendente che nel 2009 ha esaminato le migliori organizzazioni italiane.** Dalla ricerca realizzata attraverso l'elaborazione dei dati raccolti tramite il questionario "Trust index" e il "Culture audit" è emerso

Resta aggiornato sul marketing immobiliare

Inserisci la tua e-mail...
Annulla iscrizione

Categorie

- [Aste immobiliari](#)
- [Comprare casa](#)
- [Eventi](#)
- [Franchising e agenti](#)
- [Immobili in movimento](#)
- [Investire in Immobili](#)
- [Mercato immobiliare](#)
- [MLS e Collaborazione](#)
- [Portali immobiliari](#)
- [Promozione e Marketing](#)
- [Senza categoria](#)
- [Software gestionali](#)
- [Tendenze casa](#)
- [Vendere casa](#)

Ritrovaci su Facebook

che l'azienda pone particolare attenzione nei confronti dei propri collaboratori e ne sottolinea il valore attraverso premi che esprimono la riconoscenza per il buon lavoro svolto, a qualunque livello. RE/MAX Italia, per il secondo anno consecutivo, è **risultata essere una tra le prime trenta migliori aziende in cui lavorare, prima nell'immobiliare**. Inoltre ha anche migliorato la sua posizione in classifica, passando dalla 27esima posizione alla 15esima. Grazie a questi risultati RE/MAX è diventata un importante caso di studio dell'Università di Bologna, facoltà di Economia e Commercio, che ha evidenziato e apprezzato gli aspetti virtuosi dell'azienda RE/MAX nella creazione di un ambiente di lavoro sereno e produttivo.

Inoltre RE/MAX è entrata a far parte dell'élite dei marchi mondiali con **Superbrands**; RE/MAX Italia unico brand del settore immobiliare annoverato nei "Top16" della "Superbrands Consumer programme", la Business Bible dell'informazione di marca a livello mondiale. Questi risultati sono stati raggiunti grazie all'elevata qualità dei professionisti che compongono il network RE/MAX in Italia che possono usufruire di tutti i vantaggi di appartenere ad un grande network. In un mercato sempre più competitivo, entrando in RE/MAX non si è più soli ma supportati continuamente dal network RE/MAX Italia, che mette a disposizione sia dei *broker* sia dei *consulenti immobiliari* l'offerta articolata e specializzata di RE/MAX University con corsi di formazione, aggiornamento e specializzazione oltre naturalmente ad avanzati strumenti tecnologici. L'appartenenza al più diffuso network internazionale di franchising immobiliare diventa anche un'importante opportunità di condivisione e scambio di esperienze, non solo a livello nazionale ma anche a livello internazionale, grazie alla partecipazione ad eventi, conferenze dedicate al mercato immobiliare ed incontri tematici ai quali sono invitati esperti RE/MAX provenienti da altri Paesi. La formazione, l'aggiornamento continuo e la specializzazione nel settore sono gli elementi che caratterizzano il network e che hanno accompagnato costantemente la sua crescita. I vantaggi sono evidenti anche per i clienti finali che beneficiano di un servizio offerto esclusivamente da professionisti esperti e qualificati (la cui età media è di 41 anni), migliori opportunità di vendita (interscambio e banca dati MLS), minor perdita di tempo nella ricerca della casa e commercializzazione del proprio immobile a livello Nazionale e internazionale.

-Come si e' evoluta la vostra insegna nel corso degli ultimi dieci anni?

RE/MAX ha rivoluzionato il mercato immobiliare introducendo un più moderno modello basato sullo studio associato nel quale ad un Franchisee (broker titolare d'agenzia) fanno capo Agenti Immobiliari (consulenti immobiliari) che partecipano a costi e ricavi in modo uguale e trattengono la maggior parte delle provvigioni in rapporto ai propri risultati. Il risultato è l'applicazione concreta della filosofia *win-win* (vinci-vinci) alla base del sistema, dove Tutti sono Vincenti. Il broker titolare d'agenzia è un imprenditore che ha l'obiettivo di gestire la propria agenzia, dedicandosi allo sviluppo della stessa ed al reclutamento di consulenti immobiliari professionali, seri ed affidabili. Ogni Agenzia RE/MAX è autonoma ed indipendente ed ogni suo consulente opera come lavoratore autonomo, libero di sviluppare, pianificare e condurre la propria attività personale nel settore senza vincoli di zona. RE/MAX è in continua evoluzione. Nel febbraio 2010 è nata **RE/MAX Corporate** dall'esigenza di soddisfare le necessità immobiliari di grandi clienti, istituzioni e mondo imprenditoriale, con esigenze particolari di acquisto, vendita e locazione a livello nazionale e internazionale, con particolare attenzione alle dismissioni di patrimoni immobiliari ad uso residenziale commerciale, industriale e terziario.

RE/MAX Corporate si pone come un unico referente che coordina le attività operative e consulenziali di agenzie e consulenti RE/MAX specializzati in questo segmento di mercato. Ad oggi vanta tra i suoi clienti: Condotte Immobiliare, Tamoil, EstCapital Group Spa e Grandi Stazioni SPA.

RE/MAX Corporate parte avvantaggiata perché può contare sulla capillarità territoriale del network a livello nazionale ed internazionale dove è presente in 84 Paesi nel mondo in cui operano oltre 100.000 agenti immobiliari. A tale plus si associa la capacità di promuovere immobili e servizi di intermediazione sul mercato in modo mirato, grazie anche a strumenti aggiornati e all'avanguardia come l'esclusivo sistema **MLS** (Multiple Listings Service). Inoltre i professionisti per accedere ed operare nel network immobiliare devono sottoscrivere il 'codice di etica professionale RE/MAX' – che stabilisce i più alti standard per il servizio ai clienti, garantendo un trattamento equo e promuovendo e proteggendo i loro interessi – e devono mantenersi aggiornati.

Sempre nel 2010 è stata fondata **Money Max**, la rete di consulenti del credito che offre servizi finanziari e assicurativi ai clienti delle agenzie RE/MAX Italia, network internazionale di franchising immobiliare e nata dalla volontà di offrire ai clienti del nostro network un servizio completo, dall'intermediazione immobiliare ai servizi in materia di consulenza creditizia, altamente specializzati e tailor made, capaci di rispondere in maniera puntuale a ciascuna richiesta. Attraverso la rete di specialisti del credito Money Max, i clienti che si affideranno ad

Parole più usate

Acquisto Affari Affitto
 Agente Immobiliare
 Assegno **Azioni** Caparra
 Categoria Causa Collaborazione
 Colleghi Commercio Comprare
 Compravendita
 Compromesso **Contratto**
 Costruttore Crisi Esclusiva
 Fiaip Formazione Franchising
Immobiliare Incarico
 Internet Locazione Mandato
 Mediatore **Mediazione**
Mercato Notaio Patentino
Prezzo Proposta Di Acquisto
 Proprietà **Proprietario**
 Provvigione Pubblicità
 Rogito Ruolo Scadenza Titolare
 Uso **Venditore** Web



Archivio

[giugno 2011](#)
[maggio 2011](#)
[aprile 2011](#)
[marzo 2011](#)
[febbraio 2011](#)
[ottobre 2010](#)
[settembre 2010](#)
[agosto 2010](#)
[giugno 2010](#)
[maggio 2010](#)
[marzo 2010](#)
[febbraio 2010](#)

[Vuoi allargare i tuoi orizzonti?](#)

una delle 200 agenzie RE/MAX o a uno dei 1400 consulenti immobiliari RE/MAX sul territorio nazionale possono usufruire in loco della consulenza altamente qualificata e personalizzata di un esperto del settore che, secondo una logica multi prodotto e multibrand, può prospettare le migliori soluzioni disponibili sulla base delle esigenze espresse dal singolo cliente grazie ad un'ampia gamma di soluzioni finanziarie per l'acquisto, la ristrutturazione e la costruzione di immobili.

Blogroll

[Annunci di Appartamenti in vendita](#)

[Annunci immobiliari](#)

[Case in vendita e affitto](#)

-Qual e' la vostra posizione in merito ai MLS?

RE/MAX per prima in Italia, tra i le società del settore, ha adottato il sistema MLS per migliorare le sue performance non solo a livello nazionale ma creando così un vero e proprio rapporto di scambio informazioni con le affiliate del network internazionale. Il nostro sistema MLS raccoglie i dati e le immagini di tutti gli immobili disponibili presso le filiali del Gruppo RE/MAX, in Italia e all'estero – oltre 20 mila immobili sul territorio italiano e 5 milioni nel mondo – in totale condivisione tra i quasi 100 mila consulenti immobiliari RE/MAX presenti negli 84 Paesi nel mondo.

La **condizione del portafoglio incarichi** tra i consulenti immobiliari RE/MAX facilita la vendita degli immobili grazie ad una riduzione dei tempi, ad una migliore promozione ed alla individuazione del corretto prezzo di realizzo, garantendo al cliente trasparenza, onestà ed il supporto in ogni fase del processo di compravendita pre e post vendita. In RE/MAX ti affidi ad un unico referente ma, grazie all'esclusivo "incarico MLS" hai oltre 1.400 consulenti, solo in Italia, che collaborano alla compravendita del tuo immobile.

-Quale la vostra idea/posizione in merito alla cosiddetta "zona"?

Secondo il principio della massima autonomia, della massima libertà operativa e della collaborazione, il consulente RE/MAX può condurre la propria attività personale nel settore senza vincoli di zona. I riflessi sono positivi per tutti, Broker titolari d'agenzia, consulenti immobiliari e compratori e venditori. Questi ultimi in particolare beneficiano di tempi più brevi nella ricerca della casa, migliori opportunità di vendita e commercializzazione del proprio immobile a livello Nazionale e Internazionale.

-Quali sono le vostre politiche di marketing immobiliare?

RE/MAX adotta piani di promozione innovativi ed efficaci. Sono molteplici gli strumenti di marketing e di promozione che il Consulente RE/MAX adotta per promuovere gli immobili; ogni immobile in vendita viene infatti trattato all'interno di uno specifico "**piano di marketing**", personalizzato, mirato e altamente professionale, costituito da una serie di azioni mirate a pubblicizzare al meglio l'immobile.

RE/MAX è stato il primo network a lanciare il modello di '**Open House**' a livello internazionale. Dodici ore no-stop e assenza di appuntamento sono i punti di forza di questa formula d'oltre oceano, importata per la prima volta in Italia da RE/MAX che ottimizza tempo e soddisfa curiosità ed esigenze di chi cerca casa. Il tour prevede la soluzione di "visita collettiva" sotto la supervisione di un consulente immobiliare RE/MAX. La formula dell'Open House è stata quindi proposta anche in Italia perché si è dimostrato essere un sistema innovativo grazie al quale i potenziali acquirenti possono visitare liberamente senza appuntamento, anche più volte nello stesso giorno gli immobili in vendita e i proprietari dell'immobile in vendita possono concentrare in un'unica giornata le visite dei potenziali acquirenti, sempre assistito dal suo esperto consulente immobiliare RE/MAX.

Oltre alla promozione effettuata dal singolo consulente e agenzia, portiamo avanti politiche multicanale atte a promuovere il marchio. Ad esempio nei giorni che hanno preceduto l'ultimo Open House Day, RE/MAX Italia è stata protagonista della trasmissione "Chi vuol essere Milionario" su Canale 5 con una serie di telepromozioni. A rafforzamento della **campagna pubblicitaria televisiva** durante la trasmissione "Chi vuol essere Milionario" sulla rete ammiraglia Mediaset, RE/MAX Italia ha pianificato anche una serie di passaggi radiofonici sull'emittente RTL 102.5 con uno spot da 10 secondi e 12 passaggi giornalieri. RE/MAX Italia inoltre ha realizzato anche un'attività di **Direct e-Marketing**, banner pianificati sul portale di settore immobiliare.it e campagne di posizionamento sui principali motori di ricerca online. A queste si uniscono le sponsorizzazioni sportive che hanno una lunga tradizione nel network RE/MAX. Oltre alla **Coppa del Mondo di Sci**, sponsorizzata già nel quadriennio 2006/2009, il network RE/MAX è stato sponsor del team **Toyota Motorsport di Formula 1**, ha sostenuto il torneo golfistico organizzato dall'Associazione Assigolf.com ed è "sceso" in campo in occasione delle partite di calcio per le qualificazioni agli Europei del 2012 riproducendo il suo marchio su banner bordo campo e dietro le linee delle porte, sia statici che animati a LED, nel corso di 28 incontri, da settembre 2010 a Ottobre 2011 per le Qualificazioni degli Europei di calcio 2012. Quest'anno RE/MAX è stata protagonista di alcune tra le più importanti gare della

Coppa del Mondo di Sci. L'inconfondibile mongolfiera, il logo di RE/MAX e i suoi colori sono stati presenti sulle piste, sulle pettorine e sulle diritture d'arrivo della Super Combinata maschile, della Discesa maschile e dello Slalom maschile a Wengen (Svizzera) e in occasione della gara di Slalom gigante maschile di Kranjska Gora (Slovenia).

-Cosa pensate del fenomeno dei "social media"?

Da sempre RE/MAX si contraddistingue per la sua costante attenzione alle **nuove tendenze** e per la sua capacità di innovare e anticipare i tempi in fatto di comunicazione e utilizzo delle nuove tecnologie. RE/MAX ha infatti già attivato un proprio canale dedicato su **You Tube e pagine su Facebook e Twitter**, che ci permettono di comunicare sperimentando linguaggi differenti e di ricevere riscontri immediati.

Più della metà dei consulenti RE/MAX a livello europeo si avvalgono, per incrementare e ottimizzare la promozione degli immobili e delle loro agenzie, di **siti di social networking**. Anche se pensano che non siano ancora fondamentali per la proposizione e la vendita di case, usano Social Media e blog per rimanere in contatto con i clienti, aggiornarli ed intraprendere collaborazioni con altri professionisti RE/MAX al fine di scambiare competenze.

In Italia la situazione è molto simile in quanto un consulente RE/MAX su due dichiara di utilizzare un social network per promozione trovandolo utile ma non sostitutivo degli altri mezzi di comunicazione.

In www.remax.it abbiamo ulteriormente potenziato l'interazione con i social media **creando il collegamento con oltre 300 dei più diffusi social network della rete partendo da: Facebook, Twitter, MySpace e Windows Live Messenger**. Ogni pagina del sito ha un'icona di 'share', che permette agli utenti di condividere con i propri contatti le informazioni relative agli immobili, il proprio profilo e la pagina d'agenzia.

Condividi:



Consiglia

Consiglia questo elemento prima di tutti i tuoi amici.

[Il peso del web nel marketing immobiliare](#)

Scrivi un Commento

Il tuo indirizzo Email non verrà mai pubblicato e/o condiviso. I campi obbligatori sono contrassegnati con *

Sign in with Twitter

Nome *

Email *

Sito Web

Commenta

[Prestiti Inpdap 70.000 €](#)

A Dipendenti Statali e Pensionati Preventivo Immediato Online !
www.Convenzionelinpdap.it

[Hai Agenzie Finanziarie?](#)

Mettiti a norma con il DLgs 141 del 13.08.2010 con Egg Solutions.
EggSolutions.it/Finanziaria

Annunci Google

Commenti recenti

Stiamo parlando di stereotipi. Lo stereotipo italiano dell'agente immobiliare è uomo. ...
29 giugno inserito da *Antonio Rainò*

Articoli più letti

Immobile proveniente da donazione
3994 letture | di Peppino Zappulla | 06/03/2008

E se affitto la prima casa? Perdo le agevolazioni ...
2866 letture | di Peppino Zappulla | 25/10/2007

Proposta di acquisto immobiliare accettata e preli...

non capisco perchè un agente immobiliare uomo dovrebbe prendersela se in america ci so...

28 giugno inserito da *livio*

Se ti riferisci al discorso sulla "verità" da raccontare al cliente, hai preso in pien...

28 giugno inserito da *Antonio Rainò*

1808 letture | di *Avv. Caviglia* | 10/01/2008

Rinnovo contratto di locazione, qualcuno può aiuta...

1099 letture | di *Peppino Zappulla* | 03/07/2008

