

Canale RealEstate

[Cerca sul sito Real Estate](#)

Ricerca [cerca](#)

Agenzia ANSA

[In primo piano](#)

[Dall'estero](#)

[Dal territorio](#)

[Economia e mercati](#)

[Infrastrutture](#)

RE/MAX Italia chiude il 2010 con un aumento del 32% del fatturato aggregato

Previste 50 nuove agenzie e 450 consulenti immobiliari

17 maggio 2011

[salta direttamente al contenuto dell'articolo](#)

[salta al contenuto correlato](#)



[Indietro](#)

[Stampa](#)

[Invia](#)

[Scrivi alla redazione](#)

[precedente](#)

[successiva](#)



(KNC)

RE/MAX ha raggiunto risultati d'eccellenza chiudendo 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 quest'anno a 17.420 con un valore stimato intermediato pari a 1.175.850.000 di euro.

Sono i numeri a parlare per noi, sottolinea Dario Castiglia Presidente e Amministratore Delegato

RE/MAX Italia. Il Gruppo RE/MAX è presente in 84 Paesi nel mondo, con oltre 7 mila agenzie affiliate e quasi 100 mila consulenti. In Italia, in questi 15 anni ci siamo conquistati un posto di leadership non solo per i risultati straordinari raggiunti come incremento del fatturato della rete ma anche per la crescita costante registrata del network in termini di consulenti immobiliari e agenzie affiliate. Oggi la rete infatti conta oltre 1.400 consulenti immobiliari, + 4% rispetto al 2009, in circa 200 agenzie su tutto il territorio nazionale e la sua presenza è destinata a crescere grazie a un piano di sviluppo basato su capillarità e qualità.

RE/MAX Italia ha presentato anche i risultati di un'analisi da cui è emerso che nei primi 4 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. Nei prossimi 6 mesi si prevede un generale, seppur leggero, aumento a livello di domanda, offerta e compravendite, mentre i prezzi rimarranno in flessione.

“Nello specifico, facendo riferimento al mercato milanese nel primo semestre 2011, colpisce in particolare, la crescente domanda per immobili cosiddetti “di lusso”, intendendo con questo termine individuare le soluzioni abitative che coniugano la bellezza dello stabile al prestigio dell'immobile ed alla vivibilità del quartiere. Richieste che in particolare riguardano zone come Fiera, per i suoi spazi verdi, Pagano e Magenta, per gli splendidi palazzi d'epoca, e Corso Venezia. – commenta Roberto Marchetti Broker Titolare dell'agenzia RE/MAX Magenta di Milano - La domanda, superiore all'offerta, non riesce però ad essere soddisfatta in pieno, anche perché, per un numero elevato di immobili in vendita rientranti in tale categoria, le motivazioni dei proprietari sono molto poco legate all'aspetto della realizzazione economica derivante dalla vendita e pertanto vengono posti sul mercato a valori molto elevati e con poca disponibilità di tracciabilità”.

Nella sostanza, in questa fascia medio alta, gli immobili in vendita sono molti meno dei potenziali acquirenti e per tale motivo si sta delineando una nuova figura di 'cliente ricercatore', più spesso ricercatrice, che oltre a sottoporre la propria esigenza alle varie agenzie, si occupa di monitorare autonomamente il mercato, in maniera quasi professionale in attesa della giusta occasione d'acquisto. Il cliente 'tipo' di questa tipologia di immobili rientra nella fascia d'età tra i 35 e i 40 anni ed è alla ricerca prevalentemente di appartamenti di grandi metrature, preferibilmente agli ultimi piani o attici, che presentino determinate caratteristiche, che ne denotino il prestigio, come il terrazzo o la portineria condominiale.

Dai dati raccolti a livello nazionale, 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 'secondo 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.

‘Nonostante il mercato immobiliare nazionale stia ancora vivendo un andamento altalenante, domanda e offerta stentino ancora a incontrarsi ed il trend di rialzo dei tassi contribuisca alla persistenza della stagnazione, già in questi primi tre mesi dell’anno 2011 – continua Dario Castiglia, Presidente RE/MAX Italia – 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 10 nuovi contratti per aperture di nuove agenzie’.

Infatti, uno degli obiettivi che RE/MAX si è prefissata per il 2011 - e che sta già portando i primi risultati - è l’incremento del numero di professionisti della sua rete. Il gruppo italiano ha pianificato, infatti, di aprire nel corso dei prossimi mesi 50 nuove filiali per le quali sta ricercando altrettanti titolari. Nelle agenzie, esistenti e nuove, verranno inseriti, inoltre, consulenti immobiliari, fino ad aggiungere circa altri 450 professionisti.

L’azienda, che quest’anno, per il secondo anno consecutivo, è stata l’unica del settore immobiliare ad essere annoverata nella classifica “Great Place to Work® e ad essere stata inclusa nel volume dei Superbrands, ha raggiunto questi importanti risultati grazie alla qualità delle proprie risorse umane, alle sinergie nella collaborazione nelle compravendite immobiliari, alla formazione e agli strumenti di lavoro sempre aggiornati e all’avanguardia, messi a disposizione di broker e consulenti RE/MAX Italia per offrire al cliente un servizio di consulenza a 360° efficiente ed efficace.

“Aver continuato a incrementare fatturato e numero di affiliati del nostro network, anche in questi ultimi tre anni in cui il mercato immobiliare ha attraversato una fase di decisa contrazione e consolidamento, significa che il modello di business RE/MAX e la struttura organizzativa delle nostre agenzie siano quanto di più efficiente presente nel mercato italiano e questo ci permette di continuare a investire nel brand a differenza della maggior parte degli operatori presenti sul mercato. – dichiara Dario Castiglia, Presidente RE/MAX Italia - Ciò, testimoniato dall’aumento di transazioni pro capite dei nostri consulenti, si è riflesso anche sull’aumento di fiducia che abbiamo guadagnato nei confronti dei consumatori finali che sempre più numerosi si affidano ai nostri consulenti e agenzie per vendere e acquistare immobili”.

Come ulteriore riconoscimento ricevuto da RE/MAX Italia, fiore all’occhiello è stato il titolo di “International Broker Manager Of The Year 2010” a livello mondiale di cui è stato insignito Roberto Marchetti, Broker Titolare dell’agenzia RE/MAX Magenta. Secondo l’Headquarters RE/MAX, il Broker italiano ha ispirato i suoi agenti ad essere entusiasti per il loro lavoro, incrementandone la produttività nonostante la grave crisi del mercato immobiliare. Si è focalizzato sulla costruzione dello spirito di squadra e sul marketing, ha inoltre creato un’atmosfera lavorativa informale ma efficiente, dimostrando di essere un leader e di aver ‘sposato’ appieno gli ideali su cui ha basato le sue fondamenta RE/MAX.

Pagine: 1

© Copyright Knowcastle s.r.l. - Tutti i diritti riservati

[Indietro](#)

[Home](#)

condividi:



P.I. 10276871000 - © Copyright KNOWCASTLE s.r.l. - Tutti i diritti riservati