

## **Il network RE/MAX incrementa del 30% il fatturato aggregato delle agenzie rispetto all'anno precedente e apre nel 2014 45 nuovi uffici in franchising**

**Aprire un'agenzia immobiliare RE/MAX in Italia** è considerato anche in questo momento di crisi del mercato immobiliare un ottimo investimento imprenditoriale. Sono stati infatti **45 le nuove aperture nel 2014**, in netta controtendenza rispetto ai competitor che hanno registrato negli ultimi anni contrazioni nell'ordine del 40%.

Un altro importante risultato riguarda **il fatturato aggregato** delle nostre agenzie in franchising che **ha registrato un incremento di oltre il 30% rispetto al 2013**. Questo dato non solo dimostra che il 2014 è stato l'anno di ripresa del mercato immobiliare nazionale (+1.8% di compravendite rispetto al 2013) ma conferma ancora una volta che la professionalità dei nostri agenti ed il modello di business delle agenzie RE/MAX sono la risposta vincente ai bisogni dei clienti che devono vendere e comprare casa.

**Il network RE/MAX continua così ad essere attrattivo** sia per coloro che desiderano aprire un'agenzia immobiliare che per coloro che vogliono intraprendere la carriera di agenti immobiliari unendosi come professionista dell'intermediazione a un'agenzia RE/MAX già aperta.

*"L'obiettivo che ci eravamo prefissato lo scorso anno era quello di continuare il percorso di crescita ed aumentare la nostra presenza sul territorio italiano, e superare la quota di 200 agenzie affiliate - spiega Dario Castiglia - **Presidente di RE/MAX Italia** - Oggi possiamo dire di aver raggiunto tale risultato grazie alla formula dello studio associato che si conferma ancora una volta vincente - **commenta Dario Castiglia, Presidente RE/MAX Italia** - La Rete di affiliati al nostro network è in continua crescita anche grazie alle attività, come il Roadshow 'Gli Agenti Giusti' e "La Settimana dell'Acquirente" che stiamo promuovendo sul territorio italiano e che sta portando diversi professionisti del settore a scegliere di affidarsi a RE/MAX".*

**In RE/MAX, tutto è predisposto perché i Broker/Franchisee e i Consulenti/Agenti possano raggiungere i loro obiettivi nel miglior modo possibile.** Nessun gruppo sul mercato italiano può vantare la quantità e la qualità di strumenti che RE/MAX mette a disposizione dei suoi affiliati in Italia, come nel resto del mondo dove le **agenzie affiliate sono presenti in ben 95 Paesi**. L'attività dei Broker e dei Consulenti RE/MAX Italia è supportata dal network attraverso **attività di formazione permanente con oltre 180 giornate d'aula l'anno per oltre 3.000 partecipanti, strumenti di comunicazione per la promozione del marchio RE/MAX con oltre 1.500 spot televisivi su satellite e digitale terrestre, strumenti per lo sviluppo del business e supporto tecnologico** per la razionalizzazione dei processi, per l'ottimizzazione gestionale e per la migliore proposizione commerciale, **Convention Nazionali e Internazionali**, possibilità di interscambio mondiale di immobili attraverso sinergie operative grazie anche al sistema **di ricerca in collaborazione MLS**, che velocizza l'incontro tra domanda e offerta a livello locale, nazionale e internazionale.



I **Broker/Franchisee affiliati a RE/MAX Italia** sono degli imprenditori a tutti gli effetti, scelgono di aprire un'agenzia RE/MAX in totale autonomia, contando però su due grossi elementi: la propria motivazione e spirito di iniziativa, da un lato, e il **supporto a 360 gradi di RE/MAX** dall'altro, ogni affiliato ha a disposizione una quantità di servizi concreti che facilitano e valorizzano il suo lavoro e promuovono l'immagine del singolo affiancata a quella del brand.

Il **Broker/Franchisee RE/MAX** apre e guida un'agenzia RE/MAX all'insegna dello **spirito di gruppo** che **caratterizza il modello di business RE/MAX**. Pur essendo autonomo e indipendente, il Broker è supportato dal network RE/MAX in ogni momento: nel processo di reclutamento, nella gestione dell'agenzia, nelle infrastrutture IT, nell'amministrazione, e negli investimenti di Marketing. Il Broker a sua volta motiva i Consulenti e fornisce loro servizi amministrativi, opportunità di formazione, strumenti innovativi e pianificazione del business.

Il **Consulente/Agente Immobiliare RE/MAX** collabora con il Broker e gli altri Consulenti in una logica di condivisione dei costi e di provvigioni, come avviene in un normale studio associato. Oltre al Broker, anche **il network RE/MAX supporta i Consulenti fornendo innovazione tecnologica, addestramento, formazione, servizi di Marketing e un sistema di collaborazione (MLS)** senza eguali in Italia.

## **RE/MAX**

RE/MAX è stata fondata nel 1973 da Dave e Gail Liniger, visionari del settore immobiliare che ancora adesso sono alla guida della rete franchising con sede a Denver. RE/MAX è riconosciuta come uno dei gruppi leader nell'immobiliare, con la forza di vendita più produttiva del settore e una diffusione globale in più di 85 Paesi.

RE/MAX è inoltre il network con il maggior tasso di crescita in Europa dove è presente con 1.500 agenzie affiliate ed oltre 13.500 mila consulenti immobiliari distribuiti in 32 paesi.

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, guidata da Dario Castiglia - Presidente e Amministratore Delegato - conta oggi una rete di circa 200 agenzie affiliate su tutto il territorio nazionale ed oltre 1.300 consulenti immobiliari.

Nessuno al mondo vende più immobili di RE/MAX.

### **Ufficio stampa RE/MAX Italia**

T. 039-60.91.784 @ [ufficiostampa@remax.it](mailto:ufficiostampa@remax.it)

[www.remax.it](http://www.remax.it)