

MLS, mercato immobiliare, collaborazione, riconoscimenti: il punto di vista di Dario Castiglia, Presidente RE/MAX Italia, all'indomani del REAL ESTATE AWARDS 2015 che ha incoronato RE/MAX "MIGLIOR GRUPPO IMMOBILIARE" in Italia.
RE/MAX Italia chiude il 2015 con un +32% di fatturato aggregato

Per il secondo anno consecutivo **RE/MAX Italia** trionfa al **Real Estate Awards**, evento ideato e organizzato da Diego Caponigro e REGold, interamente **dedicato al settore del Real Estate e agli agenti immobiliari**. Anche quest'anno **RE/MAX Italia**, network immobiliare in franchising presente in Italia dal 1996 sotto la guida di Dario Castiglia, è stato premiato quale **MIGLIOR BRAND IMMOBILIARE in Italia**. Un riconoscimento ottenuto per merito, per la capacità del network di affrontare il mercato immobiliare sempre un passo avanti agli altri, grazie a quelle caratteristiche che lo hanno sempre differenziato dagli altri gruppi e per l'approccio innovativo che l'azienda ha sempre avuto nei confronti della professionalità dei suoi affiliati.

D: Presidente Castiglia, RE/MAX Italia è stata senza dubbio uno dei protagonisti del REAL ESTATE AWARDS 2015. Come giudica questo evento?



R: Credo che l'evento **Real Estate Awards** sia stato l'occasione per chi opera nel settore immobiliare di vivere un momento di reale confronto. Vorrei innanzitutto **complimentarmi con Diego Caponigro** che ha ideato questo format e lo ha reso un **evento unico nel suo genere**, riuscendo a raccogliere le adesioni dei principali player del settore e riunendoli tutti insieme per un intero pomeriggio. E' stato un piacere incontrare, in questa occasione, molti professionisti del nostro mercato, i più importanti gestionali immobiliari ed i rappresentanti delle principali associazioni del settore. Sperando di non dimenticare nessuno, vorrei ringraziare **Carlo Giordano** (Immobiliare.it), **Riccardo Rinaldi** (Casa.it), **Massimiliano Pochetti** (Casashare.it), **Silvia Spronelli** (SoloAffitti), **Pietro Pellizzari** (WikiCasa WikiRe), **Andrea Cobianchi** (MedioFimaa), **Angelo Semeraro** (wexRe MLS), **Raffaele Racioppi** (MLS Aggregator), **Roberto Barbato** (REPLAT), **Luigi del Giudice** (Creacasa), **Stefano Grassi** (Credipass) e i Presidenti delle Associazioni di Categoria **Paolo Righi** (Fiaip), **Luciano Patelli** (Fimaa Lombardia), **Andrea Painini** (Anama



Lombardia Milano) e **Giorgio Spaziani Testa** (Confedilizia). Grazie alla loro partecipazione sono state condivise esperienze e opinioni, alle volte anche discordanti, ma sicuramente costruttive e che aiuteranno il mercato immobiliare a riprendere la sua crescita.

D: RE/MAX Italia per il secondo anno consecutivo ha ricevuto il premio come MIGLIOR GRUPPO IMMOBILIARE in Italia, a cosa è dovuto questo riconoscimento?

R: Siamo onorati e orgogliosi di aver ricevuto anche quest'anno questo importante award. **Un premio che voglio assolutamente condividere con tutto lo staff di RE/MAX e con tutti i quasi 1.500 professionisti che fanno parte del nostro network e che tutti i giorni ci rappresentano in Italia.** A decretare la nostra vittoria sono stati i voti degli agenti immobiliari, che hanno espresso il loro giudizio nell'ultimo mese direttamente sulla piattaforma del Real Estate Awards, e quelli di una giuria di esperti che ha valutato i progetti presentati dai diversi gruppi immobiliari, **in gara con noi c'erano aziende come Gabetti e FRIMM e molte altre ancora.** La nostra **vittoria è stata quindi meritocratica** e confido che anche in futuro gli organizzatori di questa manifestazione mantengano questa reale competizione, quale sprone a migliorare sempre di più le nostre performance per conquistare il gradino più alto del podio.

D: Cosa differenzia RE/MAX quindi dagli altri gruppi immobiliari presenti in Italia?

R: Da sempre **RE/MAX si è impegnata per creare un'offerta che conferisca valore ai propri clienti**, verso i suoi agenti in primis e verso i clienti finali in secundis. Per questo negli anni **abbiamo stretto accordi con altre società che operano nel nostro settore come Casashare.it, Credipass e recentemente con WikiRe** lasciando piena libertà ai nostri associati di utilizzare, oltre a questi, anche altri sistemi per migliorare e rendere performante la loro attività, per citarne alcuni Replat o Reopla.

La nostra apertura alla collaborazione e alla creazione di sinergie con fornitori di vari servizi o con colleghi agenti immobiliari, a prescindere dalla maglia che portano, è leggendaria! **Tutti gli agenti immobiliari sanno che con gli agenti RE/MAX possono instaurare rapporti di collaborazione, a prescindere da chi abbia l'incarico.** E' proprio questo nostro spirito che ci ha portato a entrare in una **partnership importante come WikiRe/WikiCasa**, una interessante start up che ci vede operare al fianco di alcuni nostri competitor come Gabetti, Professione Casa e Grimaldi.

Questa collaborazione è nata dall'intento comune di contribuire ad una causa nobile e valida per tutti gli agenti immobiliari, perché pensate, WikiCasa vuole diventare l'unico portale immobiliare degli agenti per gli agenti, a prezzi quindi calmierati mentre WikiRe ha l'ambizione di diventare l'MLS di riferimento con il vantaggio di essere completamente gratuito!

La lungimiranza di RE/MAX e il suo voler essere sempre all'avanguardia è riconoscibile già dal nome! Quando il nostro marchio è arrivato in Italia nel 1996, era l'unica società del settore immobiliare ad utilizzare l'acronimo RE (Real estate), oggi l'internazionalizzazione ha preso piede e si contano decine di aziende che si chiamano RE...qualcosa! Anche in questo abbiamo fatto scuola!

D: Il settore immobiliare non presenta solo gruppi ed agenzie, sono diverse infatti le associazioni di categorie che tutelano l'operato degli agenti immobiliare. Che rapporto avete con queste istituzioni?

R: Fin da quando RE/MAX è arrivata in Italia, ormai 20 anni fa, ha avuto una grande apertura verso le Associazioni di categoria e ha saputo instaurare un dialogo con loro. Quello che auspico è che **in futuro le associazioni si uniscano sotto un unico cappello per diventare una sola, forte e compatta lobby per gli agenti immobiliari**, volta a perorarne le giuste cause.

Mi complimento per l'egregio lavoro in quel senso portato avanti dal **Presidente Nazionale FIAIP, Paolo Righi**, e auguro al **Neo Presidente Fimaa, Santino Taverna** e all'**Anama** di fare altrettanto in sinergia e sintonia gli uni con gli altri.



D: Abbiamo parlato di avanguardia nel settore. Nel Real estate quando si parla di innovazione tecnologica e collaborazione si parla di MLS. Qual è la vostra posizione in merito?

R: Sono diverse le persone e le aziende che in Italia negli ultimi 15 anni hanno tentato di portare avanti dei progetti di collaborazione ottenendo più o meno successo. Proprio in occasione del panel dedicato all'MLS in occasione dell'evento Real Estate Awards, ho potuto ascoltare dalla voce di colleghi come Roberto Barbato quella che è la loro attuale visione dell'MLS in Italia e purtroppo mi sento di dire che questa è molto lontana da quella che noi di RE/MAX abbiamo importato applicando alla lettera le indicazioni dei nostri cugini d'oltreoceano. Personalmente 'mastico' immobiliare e MLS dal 1983 e in Italia, **RE/MAX è stata la prima società a parlare di MLS già dal 1996 e ad applicarlo con successo all'interno del proprio gruppo.**

Purtroppo, da ciò che ho sentito, credo che non sia ancora chiaro a tutti cosa voglia dire davvero fare MLS, l'approccio italianizzato a questo strumento non funzionerà mai così bene, come invece funziona in RE/MAX. Le diverse società che lo offrono, lo hanno - a mio avviso - troppo italianizzato e non hanno ben capito cosa dovrebbero fare per renderlo vincente.

RE/MAX applica integralmente l'MLS e lo fa ottenendo un riscontrabile successo.

La prova? Se, a detta dei partecipanti al panel, negli attuali MLS italiani collaborano dal 7 al 10% delle agenzie, **in RE/MAX il 100% delle agenzie collaborano e il 60/70% delle transazioni vengono fatte in collaborazione: questo spiega come mai RE/MAX anche nell'ultima lunga crisi, abbia continuato ad avere una marcia in più che ha permesso alla nostra rete di crescere e segnare importanti risultati.**

Oggi in Italia il network RE/MAX conta **più di 230 agenzie e quasi 1.500 agenti affiliati, nel mondo i professionisti RE/MAX sono più di 101.000 in 100 paesi!**

D: Cosa vi aspettate dal 2016?

R: Sicuramente ci impegneremo per continuare a crescere, sia in termini numerici di affiliati che per fatturato aggregato, **RE/MAX Italia chiude il 2015 con un +32% circa di fatturato aggregato.**

La ripresa dell'andamento del mercato, seppur lieve, ci aiuterà in questo ma sarà di certo la nostra qualità e la nostra cultura collaborativa della professione a fare la differenza.

Se nel 2015 il mercato immobiliare ha iniziato a registrare deboli ma significativi segnali di ripresa, quello che ci aspettiamo per il 2016 è un ulteriore graduale aumento delle compravendite che stimiamo possa essere di 8/10 punti percentuali, a seguito dell'aumento dell'8% previsto fino a fine 2015.

L'andamento di crescita del numero di compravendite non registrerà invece un aumento dei prezzi degli immobili che continueranno a mantenersi stabili per tutto il 2016.

Cosa ci aspettiamo avvenga in ambito di acquisto? E' ancora il momento per chi si affaccia sul mercato immobiliare con la volontà di acquistare un immobile di scegliere soprattutto in base alla posizione e quindi parliamo di location, location, location. Oggi bisogna comprare in maniera selettiva. Scegliere quindi aree e zone di prima fascia per fare oggi un investimento che un domani, quando assisteremo ad un rafforzamento del mercato, vivranno una maggiore rivalutazione dal punto di vista economico.

Gli acquirenti quindi punteranno ancora sulle grandi metropoli, Roma e Milano in testa dove le zone centrali e semi centrali e le nuove aree abitative che stanno sorgendo garantiranno loro un acquisto che non perderà di valore anche nel tempo.

Ufficio stampa RE/MAX Italia

Katia Cortellezzi – T. 039-60.91.784

Ufficiostampa@remax.it – www.remax.it