

Re/Max, avanti c'è spazio per crescere

L'obiettivo è arrivare in tre anni a 500 agenzie, raddoppiando la forza lavoro. Strategico il franchising

di
Simone Martarello - @s_martarello

DARIO CASTIGLIA
presidente e co-fondatore Re/Max



Con le sue circa settemila agenzie tutte in franchising dislocate in un centinaio di Paesi, Re/Max (acronimo di Real Estate Maximum) è probabilmente il gruppo immobiliare più diffuso al mondo. Fondata negli anni Settanta negli Usa, Re/Max è stata la prima società del settore ad aver introdotto e sviluppato, attraverso l'affiliazione, la formula dello studio associato, che ha rivoluzionato il real estate. In Italia, la società (il cui logo è una mongolfiera) è approdata nel 1996 e oggi conta 300 agenzie dove lavorano più di duemila professionisti, con una robusta quota rosa.

A fondare la divisione italiana è stato Dario Castiglia, che oggi ricopre il ruolo di presidente. "Il piano di sviluppo per i prossimi tre/quattro anni -annuncia- è di arrivare a 500 uffici raddoppiando la forza lavoro". Uno sviluppo che potrebbe sembrare troppo ambizioso, ma è lo stesso presidente, illustrandoci i dettagli, a chiarirci le idee.

Perché avete scelto di utilizzare il franchising al 100%?

Banalmente, perché non vogliamo fare concorrenza ai nostri affiliati: cerchiamo di fare una cosa sola e farla bene.

Com'è composta la vostra rete?

Ad oggi abbiamo oltre 300 agenzie, nelle quali lavorano duemila professionisti. Il 10% è dedicato agli immobili commerciali e industriali, l'11/12% agli immobili di lusso del valore di oltre un milione di euro, il resto agli immobili residenziali normali.

Il settore immobiliare mostra segnali di ripresa. Arrivare quasi a raddoppiare le agenzie in tre anni non è un azzardo?

No, se si guardano i numeri e le prospettive. Tra il 2009 e il 2016 tutte le più importanti reti immobiliari attive in Italia hanno perso dal 7 al 97% dei loro uffici, ma, nello stesso periodo, Re/Max li ha incrementati del 56%. Questo perché

i professionisti del settore credono nel nostro modello, molti dei nostri franchisee sono reduci da altre esperienze di rete: il 2016 per noi si è chiuso con centoventisei nuove affiliazioni.

Vuol dire che ci sono ancora spazi di sviluppo?

Prima della crisi, in Italia c'erano settemila agenzie immobiliari in franchising, oggi sono quattromila. Vuol dire che si è creato uno spazio ampio da colmare. Inoltre, molte agenzie affiliate a grandi catene non hanno chiuso: si sono solo "disaffiliate", nel senso che chi le gestiva ha continuato a lavorare in proprio. Noi puntiamo soprattutto a loro: cerchiamo di riaffiliarli, proponendo un sistema innovativo basato sulla collaborazione e sul nostro modello di business di studio associato.

Quali sono le caratteristiche principali di questo vostro modello?

In realtà è molto semplice: gli immobili



Attualmente Re/Max opera con una rete di vendita di oltre 300 agenzie, con una dimensione che parte da 100 mq, presenti sull'intero territorio nazionale. Lo sviluppo futuro si concentrerà in Triveneto, dorsale adriatica e Sicilia occidentale

Fatturato

EURO 41.433.254
aggregato del network
nel 2016

+44.6 %
l'incremento
rispetto al 2015

Agenzie

327
il numero delle
agenzie italiane

Re/Max Italia si conferma una delle migliori realtà nelle quali lavorare: nell'edizione 2017 della classifica Best Place to Work si è posizionata al 9° posto, migliorando il proprio piazzamento (nel 2011 occupava l'11° posizione). "Un risultato che dimostra la coesione e la forza del nostro gruppo", commenta il presidente Dario Castiglia.

acquisiti per la vendita dai nostri agenti e i clienti che si affidano a noi per la ricerca di un immobile da acquistare vengono messi in condivisione con tutta la rete di agenzie. Così i tempi per le transazioni si riducono in misura notevole.

Quali sono le zone italiane nelle quali intendete espandervi maggiormente?

Da circa diciotto mesi le compravendite sono in crescita un po' in tutta Italia, però vogliamo incrementare la nostra presenza soprattutto in Triveneto, poi lungo la

dorsale adriatica, Marche e Abruzzo, oltre che nella zona occidentale della Sicilia.

Quali sono i criteri che vi guidano nella scelta della location dei vostri affiliati?

Preferiamo le zone semiperiferiche, perché i centri storici oggi sono quasi tutti pedonalizzati e, quindi, di non facile accesso. Cerchiamo di posizionarci in vie di grande frequentazione e con un buon tessuto commerciale per avere massima visibilità. Le agenzie hanno una superficie media di 100 metri quadrati.

Che tipo di contratto proponete ai franchisee e a quanto ammonta l'investimento iniziale?

L'affiliato diretto paga un fee a partire da 7.500 euro, più i costi necessari al reperimento dei locali e al loro allestimento. Mediamente si parla di una cifra che va dai 30 ai 60mila euro. Per queste attività preliminari mettiamo

a disposizione una persona che segue e supporta l'affiliato. Abbiamo anche un secondo percorso d'ingresso: si può entrare in un'agenzia già avviata come agente. In questo caso viene pagata una quota d'ingresso di 120 euro e si contribuisce solo alle spese della filiale (affitto, utenze, ecc ...). Allo stesso tempo, offriamo all'agente un portafoglio immobili.

Quali le caratteristiche dell'agente tipo?

Non abbiamo preclusioni particolari: selezioniamo sia persone con esperienza sia figure che vogliono iniziare questo tipo di attività. Oggi l'età media dei nostri agenti è di 43 anni. E mi piace sottolineare che il 40% di loro è donna.

Come formate i vostri agenti?

Sono previsti due percorsi: uno per chi ha già un'attività e uno per chi vi si affaccia per la prima volta. Inoltre, abbiamo un'ulteriore distinzione tra formazione manageriale e quella per gli agenti. Di recente, abbiamo organizzato un mini master di tre giorni in collaborazione con Sda Bocconi per la gestione economica di un'azienda e un Career Day per illustrare il nostro progetto e modo di lavorare. ☺