

**RE/MAX Italia, sigla nel 2012, 40 contratti per nuove agenzie,
incrementando del 30% il numero di vendite di franchising
rispetto all'anno precedente
e registra, a livello europeo, il miglior risultato per il network**

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 **40 i nuovi contratti firmati nel 2012 di affiliazione d'agenzia al network immobiliare**, un dato che ha riportato un notevole incremento, oltre il 30%, rispetto all'anno precedente. Con questo risultato **RE/MAX Italia registra il miglior risultato di vendite di franchising del colosso americano in Europa.**

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.

Inoltre **RE/MAX Italia** supporta le agenzie con segnalazioni quotidiane sia di neofiti che di professionisti che vogliono affiliarsi al network, raccogliendo le **candidature e le richieste di affiliazione che giungono alla sede centrale RE/MAX Italia tramite i siti www.remax.it e www.inforemax.it**. Dopo attenta analisi, RE/MAX Italia segnala i profili ritenuti più idonei alla rete di agenzie affiliate, agevolati così nella selezione di nuovi collaboratori da inserire nei loro team di professionisti ed esperti in intermediazione immobiliare.

*"Nonostante la crisi del settore, anche quest'anno RE/MAX Italia ha continuato a registrare dati più che positivi di affiliazione al network – commenta **Dario Castiglia, Presidente e Amministratore Delegato RE/MAX Italia** – Abbiamo notato un crescente interesse verso la nostra rete da parte di imprenditori che hanno voglia di specializzarsi nel settore immobiliare scegliendo fin da subito una realtà come la nostra che si sta dimostrando sempre più vincente in Italia e nel mondo. Il brand RE/MAX sta infatti ampliando i suoi confini d'azione: presente in oltre 85 Paesi ha recentemente fatto il suo ingresso in Cina e quest'anno ha come obiettività l'apertura di nuove agenzie in Asia, Korea, Indonesia, Giappone, Taiwan, Nord Africa e in Africa Centrale oltreché nei Paesi dell'Europa dell'est come Armenia, Georgia e Ucraina".*

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 85 Paesi**. L'attività dei Broker e dei Consulenti RE/MAX Italia è supportata dal network attraverso **attività di formazione permanente, strumenti di comunicazione** per la promozione del marchio RE/MAX, **strumenti per lo sviluppo del business e supporto tecnologico** per la razionalizzazione dei processi, per l'ottimizzazione gestionale e per la migliore proposizione commerciale, **corsi e incontri di formazione** continua, **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 11 mila consulenti immobiliari.

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

RdP Strategia e Comunicazione srl

Tel. 02 7490794 - fax 02 70006596

@ rdp@rdp.it – www.rdp.it