

#IOLAVORODACASA PENSANDO AL FUTURO

RE/MAX aderisce al progetto di Solidarietà Digitale a supporto delle partite IVA

19 marzo 2020: *“Sono più di 4.000 le partite IVA che afferiscono al nostro network: liberi professionisti che oggi si trovano ad affrontare una sfida ancora più grande”*, afferma **Dario Castiglia**, fondatore del gruppo immobiliare in franchising [RE/MAX Italia](#). *“Trattandosi di una categoria di lavoratori che non beneficiano di tutele e ammortizzatori sociali, ci siamo attivati per promuovere sotto l’effigie dell’hashtag **#iolavorodacasa** una serie di nuove iniziative volte a supportare l’attività di questi professionisti, mettendo a punto programmi che possano ottimizzare il lavoro in questo periodo ma soprattutto quando l’emergenza sanitaria sarà contingentata”*. Un’opportunità di crescita professionale che punta ai vantaggi delle nuove tecnologie che da sempre rappresentano un pilastro fondante per il gruppo immobiliare. **E se all’inizio del 2020 RE/MAX annunciava già un potenziamento del processo di digitalizzazione del network, oggi più che mai la strada tracciata diventa funzionale alla gestione dell’operatività nel nuovo scenario legato alla crisi sanitaria.**

Molte le iniziative già messe in atto da RE/MAX. In primis l’adesione al progetto di **Solidarietà Digitale** lanciato dal Ministro per l’Innovazione tecnologica e la Digitalizzazione con cui sono già in atto le pratiche burocratiche. RE/MAX, in particolare, ha deciso di donare **tempo e professionalità**, mettendo a disposizione, non solo degli affiliati ma di tutti gli agenti immobiliari italiani e di coloro che desiderano avvicinarsi a questa professione, **seminari e videocorsi, in inglese e in italiano**. In programma un fitto calendario di **sessioni formative a titolo gratuito**, che comprendono webinar e tutoring online su tematiche specifiche che vanno dalle tecniche di marketing on e offline all’utilizzo dei social per l’acquisizione di clienti, dalla gestione del cash flow a come realizzare un’analisi di mercato professionale. Le sessioni, fruibili contemporaneamente da migliaia di persone, saranno tenute sia da professionisti RE/MAX, sia da esperti internazionali che hanno aderito alla proposta di condividere il proprio know-how. I webinar promossi da RE/MAX potranno essere seguiti tramite la piattaforma GoToWebinar e i relativi link di accesso e resteranno disponibili in streaming anche dopo l’intervento live, costruendo così un patrimonio formativo che durerà nel tempo.

RE/MAX punta dunque sulla tecnologia, che insieme alla crescita e alla customer experience è uno dei suoi 3 asset fondanti, per supportare i propri affiliati nell’affinare la gestione delle relazioni con i clienti attraverso l’utilizzo di nuove modalità come ad esempio i virtual tour e l’accurata profilazione di immobili e utenti attraverso l’implementazione di **strumenti tecnologici e di marketing all’avanguardia** che il network condivide con tutta la rete. RE/MAX, infatti, si contraddistingue nel mercato immobiliare per un modello di business votato alla dinamicità e basato sulla formula dello studio associato e sulla collaborazione tra professionisti che ha permesso di chiudere il 2019 con un solido +23% del fatturato aggregato (81 milioni di euro) e performance d’eccellenza che si sono tradotte nella vendita di 1 immobile ogni 25 minuti, sfondando il tetto delle 20 mila transazioni.

RE/MAX PROFILO AZIENDALE

Fondata nel 1973 da Dave e Gail Liniger, RE/MAX approda in Italia nel 1996 grazie alla lungimirante vision di Dario Castiglia, tutt'oggi alla guida del network immobiliare. Anno dopo anno RE/MAX rafforza sempre di più la sua presenza a livello mondiale, dove oggi è presente in oltre 115 Paesi con più di 8.000 agenzie in cui operano 130.000 consulenti immobiliari affiliati.

Premiata da Assofranchising nel 2018 e nel 2019 con l'Italian Franchising Award per essere stata la Rete in franchising con la maggior crescita in Italia e riconosciuta da Federfranchising come il Miglior MASTER FRANCHISEE in Italia, RE/MAX si conferma, sia per gli operatori del settore sia per il cliente, il miglior brand in franchising del settore immobiliare in cui lavorare e a cui affidarsi per comprare o vendere un immobile.

Sono i numeri a parlare per il network immobiliare. RE/MAX Italia ha chiuso il 2019 registrando un incremento del 23% del fatturato aggregato rispetto allo stesso all'anno precedente, superando gli oltre 81 milioni di euro. Il gruppo immobiliare in franchising, inoltre, ha registrato un aumento del 6% del numero di transazioni gestite da circa 450 agenzie RE/MAX operative sul territorio nazionale e dagli oltre 4.160 consulenti immobiliari affiliati, di cui 660 ingaggiati nel corso dell'anno.

Pinkommunication srl - Ufficio stampa RE/MAX Italia

Cristina Cortellezzi – Laura Premoli – Claudia Valerani

info@pinkommunication.it

T. 02 89077160 – M. 340 1044227