



“PIU’ FORTE CHE MAI”

RE/MAX aiuta gli agenti immobiliari a stare al passo in un mercato in continua evoluzione

di Maria Patterson e riadattato da RE/MAX Italia

Gli agenti immobiliari vogliono schierarsi con un’organizzazione che possa aiutarli a stare al passo in un mercato in continua evoluzione. Con 40 anni di successi e di leadership alle spalle, RE/MAX è adatta per molti di loro.

Leadership. Coraggio. Passione. Impulso. Cuore. Gli agenti immobiliari che posseggono queste qualità sanno come svolgere il loro lavoro, soprattutto perché il mercato immobiliare continua a migliorare. Questi agenti immobiliari ottengono risultati per i loro clienti. Gli piace essere al posto di guida ed in controllo del loro successo. E costituiscono esattamente il genere di imprenditori che Dave Liniger, Presidente e Co-fondatore RE/MAX, vuole - ed ha - nella sua organizzazione. Per 40 anni, Liniger e sua moglie, Gail, hanno costruito un impero immobiliare basato sulla semplice nozione che gli agenti immobiliari dovrebbero lavorare in proprio ma non da soli. La leadership di Liniger ha ispirato una moltitudine di professionisti del settore immobiliare a cercare opportunità tra le sfide. Ecco perché RE/MAX, una forza costituita da più di 90.000 agenti in più di 90 paesi, è così ben posizionata per aiutare i professionisti, gli agenti immobiliari elevano la loro carriera e sfruttano lo slancio positivo del mercato immobiliare attuale.

Questa stessa passione la si ritrova non solo negli agenti, ma anche nelle persone che guidano le varie Nazioni in cui RE/MAX è presente, contribuendo alla diffusione capillare del marchio. In occasione dell’ultima Convention internazionale di Las Vegas nel marzo del 2013 organizzata dall’Headquarters RE/MAX LLC, **RE/MAX Italia** è stata insignita di uno dei più importanti riconoscimenti a livello mondiale. RE/MAX Italia, infatti, si è classificata al secondo posto, nella classifica “Franchise Sales Veterans” che premia le nazioni al mondo che nel corso dell’anno hanno siglato il maggior numero di contratti di affiliazione d’agenzia al network immobiliare.

Classificatasi alle spalle di RE/MAX Turchia, e precedendo sul podio RE/MAX Sudafrica, la sede italiana si è aggiudicata la medaglia d’argento, tra le sedi nazionali operative da più di nove anni, con 40 nuovi contratti siglati nel 2012 ed un incremento del 30% rispetto al 2011. Il premio è l’ennesimo riconoscimento a livello internazionale di RE/MAX Italia, già nominata migliore nazione per vendita di franchising a livello europeo.

Un esempio per tutti

La storia di RE/MAX non può essere raccontata senza menzionare la leadership di Dave Liniger, uno dei fautori più eloquenti sulla materia che ha migliorato il settore per professionisti e per consumatori. Dopo aver lavorato il più sodo possibile per aiutare gli agenti immobiliari, i broker e clienti e venditori stressati durante il difficile periodo del declino economico, Linger ha iniziato il 2012 con un’alta nota di ottimismo. Sapeva che la ripresa stava iniziando. Ciò che non sapeva era che avrebbe dovuto presto lottare per la sua vita. Nel febbraio del 2012, un’infezione da stafilococco l’ha quasi ucciso; il giorno di San Valentino, la linea del suo elettrocardiogramma si è fermata per breve tempo. Ha sopportato mesi di ospedale e diverse operazioni chirurgiche, parzialmente paralizzato per la maggior parte del tempo. Gli dissero che probabilmente non avrebbe più potuto camminare, il leader estremamente attivo e



tenace di RE/MAX cade nella disperazione. Liniger infine si appoggia su quella ottimistica e mirata mentalità che ha guidato il suo stesso successo e quello di RE/MAX. Sapeva che non poteva arrendersi, e di non dover mollare, così ha deciso che non si sarebbe arreso.

Da lì in avanti, Liniger si è concentrato completamente sulla sua ripresa. Ha attaccato la terapia fisica con la tenacia del suo marchio. Ha fissato dei punti di riferimento e degli obiettivi: se poteva fare 10 passi, avrebbe potuto farne anche 100 - e poi 1.000. ha combattuto lungo il percorso, ma ha continuato a muoversi verso l'autosufficienza. Infine, con una limitata mobilità, nonostante i vari mesi di riabilitazione, è tornato a lavorare nel Luglio del 2012. Con un avanzamento veloce fino alla Convention RE/MAX R4 nel Febbraio del 2013 e l'indimenticabile cerimonia d'apertura. Liniger, che l'anno prima aveva perso la Convention per la prima volta in assoluto, è apparso sul palco ed ha condiviso la sua storia con un pubblico di più di 7.000 affiliati RE/MAX da tutto il mondo. Terminato il suo discorso emozionante, si è alzato in piedi dalla sua sedia a rotelle e, con un solo bastone, è sceso dal palco accolto da un'ovazione fragorosa - un momento indimenticabile nella storia di RE/MAX. L'immenso e travolgente supporto per il leader RE/MAX durante la Convention R4 ha confermato che la sua lotta, descritta nel suo libro Best Seller del New York Times: "Il mio prossimo passo: uno straordinario viaggio di guarigione e speranza", è valse la battaglia. "A tutti noi capita di avere momenti nella nostra vita in cui dobbiamo scegliere se arrenderci e accettare la sconfitta oppure resistere. Può essere un problema fisico, la perdita di qualcuno a noi caro, o una situazione professionale come il declino immobiliare dal quale tutti noi siamo passati", dice Liniger. "La cosa che devi sempre ricordare è che ce la puoi fare. Non è semplice, ma con il giusto atteggiamento, con la giusta determinazione e con le giuste persona accanto a te, potrai raggiungere qualsiasi obiettivo che hai prefissato".

"Nel mercato immobiliare peggiore degli ultimi decenni, i nostri agenti decidono di dedicarsi agli immobili (in sofferenza) e di ritornare alle basi che li hanno aiutati ad incrementare il loro successo agli inizi della loro carriera. E ce l'hanno fatta. Questa è una delle cose che più amo del popolo RE/MAX - non si arrendono proprio mai. Trovano sempre una soluzione." Questa resilienza pervade il gruppo RE/MAX. La sicurezza di potercela fare è sempre stata un punto forte di RE/MAX e viene dimostrata nelle prestazioni delle vendite, che hanno mantenuto RE/MAX il numero 1 negli Stati Uniti dal 1997 e numero 1 in Canada dal 1987. Il rapporto RISMedia Power Broker del 2013, sulle 1.200 maggiori agenzie che hanno deciso di partecipare, fornisce una buona descrizione delle tendenze attuali. Nel report gli agenti RE/MAX si aggirano intorno a una media di 16,8 transazioni nel 2012, più del doppio della media di 8,1 degli altri concorrenti. Nessun altro franchising nazionale ha raggiunto le 11 transazioni. Inoltre, quando le 1.200 agenzie vengono classificate in base alle transazioni per agente, 90 delle prime 100 sono agenzie RE/MAX.

40 anni di successi, evoluzione

Oltre al ritorno di Dave Liniger, la Convention R4 del 2013 ha inoltre contrassegnato il 40° anniversario di RE/MAX. Altri network sono andati e venuti negli ultimi quaranta anni, ma RE/MAX è andata avanti mantenendo sempre la sua strada. "La nostra azienda è costruita sulla forza dell'imprenditorialità individuale e dell'innovazione" dice. "Gail ed io abbiamo compreso fin dall'inizio che avremmo avuto successo solo se i nostri agenti avessero avuto successo. Molte cose sono cambiate in 40 anni, e noi siamo stati al passo con i cambiamenti del settore, ma ciò che non è cambiato è il nostro **principio di base: attrarre i migliori agenti e broker, e supportarli in modo che possano fornire un ottimo servizio ai loro clienti.**"



Questo principio ha portato **Stefano Filastò, Broker di RE/MAX Abacus** con sede a Roma, ad essere eletto “Broker dell’anno” durante la XVI Convention RE/MAX Italia del 14 giugno 2013 a Milano, ma non solo, egli è stato anche insignito a Las Vegas nel corso della convention internazionale del network di fronte a migliaia di professionisti, del prestigioso titolo di “Broker dell’anno a livello International”.

E ancora, ha fatto sì che un suo consulente immobiliare, Gianluca Mari, si sia classificato 1° Top Producer in Italia per produzione durante la Convention del giugno 2013. Un doppio successo possibile proprio grazie ad una mentalità vincente.

Dice Stefano di Gianluca: *“Gianluca è semplicemente una persona straordinaria. Penso che possa definirsi il “Consulente Immobiliare per Eccellenza” è sempre concentrato sulla soddisfazione dei clienti e sugli obiettivi che si pone e che persegue con una costanza davvero invidiabile. Il risultato è dovuto alle sue doti di tenacità, forza di volontà e grande anzi grandissima motivazione a dare sempre il meglio e a voler sempre imparare qualcosa di nuovo”.*

“Integrità, energia, passione. In generale ho scelto il marchio RE/MAX perché mi sembra di aver trovato sotto questo tetto una percentuale molto alta di professionisti con i miei stessi valori. Nella fase precedente alla firma con RE/MAX ho avuto modo di incontrare molti titolari di agenzia e molti manager della casa madre. Mi sono sentito davvero a casa. Certo, poi la pratica quotidiana è fatta anche di piccoli e ogni tanto grandi problemi. Ma conto molto sul fatto che una condivisione di valori facilita il buon esito delle controversie. Mi capita spesso di incontrare agenti che sono lontani dall’aver anche uno solo dei valori necessari. Mi piace pensare però che la crisi li sta facendo scomparire”. **Marco Tilesi, Broker di RE/MAX Dolcevita, Roma**

L’innovazione porta a una maggiore produzione

Con le vendite e i prezzi degli immobili in costante aumento, il mercato immobiliare negli Stati Uniti ha riacquisito il suo splendore, passando da un mercato dell’acquirente ad un diverso mercato del venditore. L’amministratore delegato di RE/MAX Margaret Kelly, che appare regolarmente nei notiziari nazionali per discutere delle tendenze immobiliari e dello slancio positivo del mercato, dice che non è sorpresa dal fatto che RE/MAX ha acquisito agenti immobiliari nel 2012 e ancor più nella prima metà del 2013. “Gli agenti immobiliari che si uniscono a noi cercano il supporto, la visibilità del marchio e la credibilità del marchio RE/MAX alle loro spalle,” commenta Kelly. “Un motivo per cui RE/MAX attrae così tanti imprenditori è perché cerchiamo sempre soluzioni - tramite la tecnologia, la formazione, la ricerca, la pubblicità ed altro ancora - per aiutarli ad emergere e ad incrementare la loro attività”.

L’innovazione è un principio per RE/MAX. Negli ultimi 20 mesi, RE/MAX ha lanciato tre siti internet: **www.theremaxcollection.com**, un sito di ricerca per immobili di lusso; **www.global.remax.com**, per le ricerche di immobili internazionali che utilizza lingua e valuta locali; **www.remaxcommercial.com**, il portale per la ricerca degli immobili commerciali. I nuovi siti internet fortificano una già attiva presenza sul web centrata su **remax.com**, che attrae circa 50 milioni di visitatori all’anno ed è stata classificata da Hitwise come il sito di franchising top del settore in termini di traffico annuo nel 2012. Dal 2006, il sito ha distribuito più di 12 milioni di segnalazioni di contatti a costo zero agli agenti immobiliari RE/MAX. La pubblicità a livello nazionale è un’altra forza di RE/MAX che dura nel tempo e che porta benefici agli agenti immobiliari RE/MAX. Mentre la concorrenza ha tagliato o eliminato del tutto la pubblicità a livello nazionale, RE/MAX continua a investire su di essa - e i risultati si vedono. In un recente sondaggio di MMR Strategy Group in cui è stato chiesto ad acquirenti e venditori di Stati Uniti e Canada di fare il nome di un marchio immobiliare, RE/MAX è stata menzionata più di ogni altro concorrente – e nominata



per prima più di ogni altra azienda. La conoscenza del marchio è forte. Quando le persone vedono una pubblicità RE/MAX, pensano all'agente immobiliare RE/MAX di zona che conoscono o di cui hanno sentito parlare. La formazione fornisce un vantaggio differente.

Il dipartimento vincitore di premi RE/MAX University, che ha aiutato RE/MAX a condurre il settore per molti anni verso nomine e certificazioni professionali, ha lanciato nel 2012 una rivoluzionaria piattaforma eLearning chiamata MyRU. Fornisce un'esperienza formativa interattiva agli agenti immobiliari RE/MAX 24 ore su 24 e solidifica ulteriormente l'impegno della rete verso la formazione. "I vantaggi competitivi che RE/MAX offre non possono semplicemente corrispondere," afferma Kelly. "La parte migliore è che gli agenti immobiliari RE/MAX li utilizzano per costruire la loro personale carriera."

Allo stesso modo, questo percorso di eccellenza nella cura rivolta alle carriere degli agenti RE/MAX continua anche in Italia. RE/MAX infatti è distributore esclusivo per l'Italia del CRS, Council of Residential Specialists ed offre un percorso di formazione finalizzato alla certificazione CRS: simbolo di eccellenza nell'immobiliare residenziale.

RE/MAX dispone ancora, di un sito web dedicato interamente alla formazione con contenuti formativi in formato video, immagine e testo, per garantire ai propri consulenti e broker una carriera di successo, denominato THE RE/MAX ADVANTAGE. E ancora, è distributrice del "Sales Power", un programma avanzato di formazione immobiliare indirizzato a operatori con esperienza che permette di raggiungere un livello di eccellenza nel settore, ideato da Tom Ferry, uno dei coach immobiliari più accreditati al mondo.

Forgiare i loro destini

Molti agenti immobiliari RE/MAX accolgono tali risorse e le trasformano in più attività, più profitto e, cosa più importante, più clienti soddisfatti. **Gianluca Mari di RE/MAX Abacus** ne è un perfetto esempio.

"Un Consulente Immobiliare che vuole essere vincente a prescindere dalla fase che il Mercato Immobiliare sta attraversando deve avere il giusto atteggiamento mentale. Bisogna imparare a sviluppare una mentalità VINCENTE! L'errore più grande che si possa commettere, e che purtroppo è anche il più diffuso, è porsi dei limiti. L'essere umano ha infinite risorse e penso che mediamente ne usi un 20%, l'abilità di un professionista vincente e comunque di un Campione sta nel rendersi conto che nulla è impossibile ed irraggiungibile. Personalmente mi auto-motivo pensando che ogni record è fatto per essere battuto e superato, questo è il giusto approccio mentale!". Gianluca Mari.

Non è affatto un segreto il motivo per cui agenti immobiliari come Gianluca abbiano successo in RE/MAX. Dispongono di quella spinta in più e sono disposti a lavorare sodo e fare tutto il necessario per rendere felici i loro clienti. In RE/MAX, sono in controllo dei loro risultati - ed è così che gli piace.

"Niente e nessuno racconta le vite delle persone altrettanto bene come le quattro pareti in cui vivono. Questo noi facciamo tutti i giorni. Ascoltiamo persone, i loro sogni, le loro paure. Ci prendiamo cura delle loro case. Rendiamo possibili i loro desideri." Marco Tilesi, Broker di RE/MAX Dolcevita, Roma

La mongolfiera RE/MAX festeggia il suo 35° anniversario

È uno dei simboli aziendali più riconosciuti al mondo, naturalmente. Alta come un palazzo di sette piani, la mongolfiera RE/MAX cattura l'attenzione in qualunque luogo essa sia posizionata. Ad Ottobre



RE/MAX festeggerà il 35° anniversario della sua mongolfiera rappresentativa. Presentata per la prima volta all'Albuquerque International Balloon Fiesta nel 1978, la mongolfiera rappresenta perfettamente il sistema RE/MAX "Al di sopra della massa" come impegno per la qualità. Oggi, le circa 120 mongolfiere RE/MAX in funzione formano la più grande flotta al mondo.

Anche RE/MAX Italia contribuisce alla flotta con due mongolfiere di sua proprietà ed una di queste detiene il primato di essere l'aerostato più grande d'Italia con un'altezza di ben 30 metri, in grado di ospitare fino a 13 passeggeri, contro gli usuali 4. Dal 6 al 14 giugno 2013 la mongolfiera RE/MAX è stata scelta per rappresentare l'Italia durante la 18esima edizione di uno dei contest più importanti del settore, il Campionato Europeo di Mongolfiere che si è svolto in Polonia.