

» ECONOMIA

venerdì 03 aprile 2009, 07:00

La crisi immobiliare non frena Re/Max

di Redazione

Vota

Risultato

Strumenti utili

 Carattere  Stampa

 Salva l'articolo  Rss

 Invia a un amico

Condividi su Facebook

Segnala su OKNOTizie

La crisi immobiliare non frena Re/Max che cresce e si rafforza in Italia. Con un 2008 chiuso in crescita e un 2009 che presenta buone opportunità di sviluppo che scaturiscono proprio dalla crisi economica che sta investendo i mercati finanziari.

Dall'Osservatorio del mercato condotto da Re/Max Italia presso il suo network di agenzie affiliate, dopo una sensibile discesa dei prezzi avvenuta nel quarto trimestre 2008, il primo trimestre 2009, seppur lentamente, sta segnando un consolidamento dei prezzi ed una sostanziale tenuta del mercato.

Per il 56% del campione intervistato i prezzi rimarranno stabili, mentre il 42% degli intervistati è più prudente e si attende ancora un lieve allineamento verso il basso dell'ordine del 5% con una conseguente stabilità di mercato. I più ottimisti (2%) avvertono già la ripresa.

Dall'indagine emerge che a credere nel mattone, al primo posto, sono le famiglie secondo il 54% degli intervistati, a seguire le coppie per il 38% degli intervistati ed infine i single per 8% del campione. Fattore decisivo per l'acquisto dell'immobile è l'ubicazione: si predilige un appartamento magari di minori dimensioni ma in una zona centrale di un capoluogo di provincia.

Intanto Re/Max Italia ha archiviato un 2008 in crescita, nonostante il rallentamento del mercato immobiliare. Con un fatturato aggregato del network, composto da 220 agenzie affiliate sull'intero territorio nazionale, di 47 milioni e 325 mila euro nel 2008, archiviando un +5% rispetto allo scorso anno e con 40 nuovi contratti di franchising siglati.

Il valore intermedio dal network Re/Max Italia nel corso del 2008 è stato di 946 milioni e 500 mila euro con 12.620 transazioni ed ha segnato un +5% rispetto al 2007 dove il fatturato è stato di 905 milioni di euro ed il numero di transazioni eseguite pari a 12.070.

Mentre il mercato immobiliare ha registrato una flessione del numero di transazioni di circa il 20% rispetto all'anno scorso, un allungamento dei tempi di compravendita che superano i sei mesi, con una conseguente selezione degli operatori ed un relativo consolidamento del settore.

«La nostra carta vincente - sottolinea Dario Castiglia, Presidente Re/Max Italia - è il nostro modello organizzativo, la nostra professionalità e la capillarità sul territorio nazionale, tutti plus che ci consentono di conoscere in modo approfondito l'andamento del nostro mercato, facendo incontrare domanda e offerta, grazie al sistema Mls, il nostro market place, che consente la condivisione del portafoglio immobili nella nostra rete».

La condivisione del portafoglio incarichi tra i consulenti immobiliari Re/Max facilita la vendita degli immobili grazie ad una riduzione dei tempi, ad una migliore promozione ed alla individuazione del corretto prezzo di realizzo, garantendo al cliente trasparenza, onestà - con il rispetto di un "Codice di Etica Immobiliare" - ed il supporto in ogni fase del processo di compravendita pre e post vendita.

Commenti

Condividi la tua opinione con gli altri lettori de ilGiornale.it
[Leggi tutti i commenti](#)

[Log in / Registrati alla community](#) e lascia il tuo commento

 aiuto