



www.franchise-net.it
1 luglio 2010



Re/Max Italia: solo mettendosi a "sistema in rete" si vince sul mercato immobiliare

RE/MAX "E' indubbio che il mercato immobiliare italiano ha sofferto molto negli ultimi due anni con una contrazione del numero di compravendite del 30%, ma non è stato così per tutti. Ed proprio in queste circostanze che emerge – in positivo – chi ha investito in ricerca e sviluppo mettendosi a sistema". Parola di Dario Castiglia, Presidente di RE/MAX Italia che fa capo al più diffuso network di franchising immobiliare internazionale presente in 78 Paesi e che raggruppa nel mondo 100.000 consulenti immobiliari.

"Oggi in Italia sentiamo parlare spesso – continua Castiglia - di fare sistema e dell'utilizzo di nuovi strumenti quali MLS. Una novità, solo a parole, per i più. Un dato di fatto è una realtà consolidata di pochi. Ciò perché in Italia il principale ostacolo allo sviluppo di un sistema immobiliare aperto e dinamico è rappresentato da una mentalità rigida ed ancora vincolata a logiche di zona".

RE/MAX è stato il primo network immobiliare che nel 1996 ha portato in Italia il concetto americano di 'market place' condiviso, sviluppandolo ed articolandolo in una piattaforma MLS integrata anche oltreconfine.

RE/MAX Italia è quindi un Osservatorio speciale sul territorio nazionale in merito a queste tematiche perché parte di un network internazionale che ha fatto del mettersi a sistema la sua bandiera, investendo in tecnologie all'avanguardia per condividere conoscenze e immobili e per agevolare così l'incontro tra domanda ed offerta, in Italia e all'estero.

Un risultato raggiunto grazie allo sviluppo da parte del network di un 'market place' – MLS (Multiple Listing Service) - che è realmente integrato e consente la condivisione in rete del portafoglio immobili acquisiti tra i 100.000 consulenti immobiliari che aderiscono al network nel mondo.

Il sistema MLS RE/MAX si muove su due livelli collegati tra loro: il primo con lo sviluppo a livello europeo di una piattaforma completamente integrata in cui sono in condivisione e collaborazione 150.000 immobili; il secondo step permette la condivisione e interconnessione con il portafoglio immobili anche a livello mondiale (che ammonta a 5.000.000 immobili), in tutti i 78 Paesi dove è presente il brand.

Il sistema MLS del network sviluppato a livello europeo – del quale RE/MAX Italia è parte - viene costantemente aggiornato di anno in anno per mantenerlo ai massimi livelli di sviluppo e di usabilità con investimenti che superano 1 milione di euro all'anno per la manutenzione, lo sviluppo di nuove feature e personalizzazioni su esigenze locali, nei 35 Paesi che fanno capo a RE/MAX Europe.

Ma gli investimenti non guardano solo agli aspetti tecnologici per migliorare la usability, per lo sviluppo di strumenti di gestione e controllo e di integrazione con i sistemi mobili, ma sono indirizzati anche alla formazione dei consulenti immobiliari che operano nel sistema per facilitare loro nell'utilizzo della piattaforma MLS.

Lo sviluppo della rete, il mettersi a sistema e le esperienze dall'estero.

Queste ed altre le problematiche al centro dei road show dedicati agli operatori del settore organizzati da RE/MAX sul territorio nazionale.

Prossime tappe il 1 luglio a Bologna, il 2 a Genova ed il 6 a Cagliari.

Fonte: Ufficio stampa Re/Max Italia

giovedì 1 luglio 2010