

# ESSERE TRASPARENTI È LA NOSTRA PRIORITÀ

La Soimm s.r.l., società immobiliare affiliata al Gruppo Remax, si è determinata alla pubblicazione che state leggendo a seguito di un articolo comparso su una rivista settoriale, intitolato "Saldi immobiliari, dove sta la verità?", nel quale alcuni professionisti immobiliari, sostenendo di dare voce ai consumatori sul tema dei Saldi Immobiliari, manifestavano (in forma anonima) una posizione scettica sul tema.

Cerchiamo adesso, in breve, di soddisfare l'interesse sulla nostra campagna dei saldi e sulla nostra azienda precisando quanto segue. L'iniziativa dei Saldi Immobiliari® è promossa da un citato gruppo immobiliare americano in Italia, il cui nome è **Re/Max Italia**, presente sul territorio nazionale dal 1996.

Nell'illustrare l'iniziativa il testo dei professionisti si è dimenticato un dato fondamentale, che però caratterizza l'iniziativa dei Saldi Immobiliari, ossia che l'iniziativa lanciata a livello nazionale riguarda 500 immobili ubicati in 14

regioni, sia nei capoluoghi di provincia che al di fuori, tutti consultabili su [www.remax.it](http://www.remax.it), con indicato accanto a ciascuno, per trasparenza, nome, cognome e foto del consulente immobiliare che ha l'incarico.

Quasi la metà degli immobili in promozione presentano un ribasso dal 10% in su e con una punta massima del 50%. **Si tratta di un'iniziativa trasparente che riporta il valore originale di vendita, certificato con atto notarile al 23 ottobre 2008, la percentuale di adeguamento del prezzo ed il nuovo valore di vendita.**

L'iniziativa dei Saldi Immobiliari® nasce dalle esigenze manifestate dal contesto del mercato immobiliare, in questa fase piuttosto sofferta, dove è richiesto un adeguamento del valore degli immobili alla domanda attuale e dove nel contempo si registra un aumento dell'offerta di immobili sul mercato con un allungamento dei tempi di compravendita.

Ai Saldi Immobiliari® poteva deci-

dere di aderire ciascun proprietario che aveva affidato in esclusiva ad un'agenzia affiliata Re/Max (con una durata superiore alla data di inizio della campagna) l'incarico di vendita del proprio immobile. Non ci è possibile in questa sede, per ragioni di spazio, entrare nello specifico dell'offerta dei 500 immobili nelle 14 regioni. Per quanto riguarda la Sardegna sono 14 gli immobili che hanno aderito all'iniziativa, di cui 11 immobili residenziali tra Cagliari città (7, con percentuali di ribasso che arrivano fino al 10%) e provincia (4, tra cui un immobile a Sinnai con un ribasso del 33%) e altri 3 immobili a Olbia, tra cui un capannone commerciale.

Il Gruppo Re/Max è sempre al fianco dei consumatori, come dei propri clienti, particolarmente attento a cogliere le esigenze del mercato dove opera - in Italia come all'estero dove è presente in 67 Paesi - ed a proporre iniziative innovative con operazioni come i Saldi Immobiliari® o le **Open House**.

La carta vincente di Re/Max è la forza del modello organizzativo **basato sullo studio associato**, dove ad unico Franchisee centrale che si occupa di formazione e reclutamento (broker) fanno riferimento degli agenti immobiliari che decidono di lavorare in condivisione occupandosi solo ed esclusivamente dell'acquisizione dei contatti di vendita e di quelli di acquisto (tutta l'organizzazione dell'ufficio, la burocrazia, viene gestita dal broker con l'aiuto delle assistenti di ufficio). **Si tratta di un modello che lascia a ciascun professionista lo spazio di crescere e sviluppare l'attività senza vincoli di zona e senza "titolari" di sorta preoccupandosi solo ed esclusivamente del Cliente finale (acquirente e venditore) che in questa maniera riceverà un servizio migliore, più professionale, più consono alle esigenze del consumatore sempre più esigente e preparato.**

Ma non solo, la professionalità coltivata giorno dopo giorno con

passione e serietà, rispondendo ad un rigido codice di etica professionale da sottoscrivere all'atto dell'ingresso in RE/MAX, l'attenzione a cogliere le dinamiche del mercato e la presenza sul territorio ci consentono di conoscere in modo approfondito l'andamento del mercato, facendo incontrare domanda ed offerta, grazie anche a sistemi tecnologici avanzati, come il sistema MLS (Multiple Listing Service) che consente la condivisione del portafoglio immobili all'interno della rete, sistema introdotto per la prima volta da Re/Max in Italia.

Per chiunque abbia piacere di conoscerci meglio ed avere ulteriori informazioni sulle nostre iniziative e sul nostro network può visitare il nostro sito [www.remax.it](http://www.remax.it) e/o contattare la Remax Soimm al numero **070684230** o all'email [soimm@remax.it](mailto:soimm@remax.it).