

economia aziende

L'immobiliare è di casa in Ticino

In un settore dove ciascuna filiale operava nel proprio ambito, a discapito dell'interesse del cliente, **Remax** promuove la massima collaborazione fra le agenzie e gli agenti che ne fanno parte.

Fondata nel 1973 a Denver, in Colorado, la rete di intermediazione immobiliare **Remax** è presente in 70 paesi nel mondo, con 6.800 uffici e circa 100mila agenti. In Europa la società apre la prima agenzia nel 1995 e si impone istituendo una rete basata sul franchising. In un settore dove ciascuna filiale operava nel proprio ambito, a discapito dell'interesse del cliente, **Remax** promuove la massima collaborazione fra le agenzie e gli agenti che ne fanno parte: «I consulenti e i titolari di agenzia, pur restando indipendenti, collaborano strettamente fra loro, attenendosi a regole attentamente codificate. In Ticino, gli agenti che non sono iscritti all'Albo dei fiduciari immobiliari risultano a tutti gli effetti dipendenti delle rispettive agenzie. Fruendo di una banca dati in comune, viene veicolata al meglio la visibilità degli oggetti proposti, a tutto vantaggio dei clienti, siano essi acquirenti o vendito-

ri», spiega Volker Nies, che insieme a Manuela Contucci è responsabile di una delle quattro zone di attività di **Remax** in Ticino, quella del luganese, cui fanno capo le agenzie di Lugano, Ponte Tresa e Savosa; le altre tre zone sono quella di Bellinzona, Locarno/Ascona e Mendrisio. Approdata in Svizzera nel 1999, dopo tre anni **Remax** diviene il primo gruppo immobiliare basato sul franchising. Oggi è capillarmente presente sul territorio, con 110 uffici e 315 agenti. «In Ticino il Gruppo è presente dal 2001, con 11 uffici e una sessantina di agenti, il cui numero verrà presto potenziato», spiega Manuela Contucci, che insieme a Volker Nies ha 'ripreso' due anni fa il franchising di **Remax** nel luganese, riorganizzandone la struttura: «Abbiamo chiuso alcuni uffici e operato una scelta sugli agenti: alcuni di loro non sono stati confermati, mentre nuove figure sono state inserite nell'organico. Una scelta che

si imponeva per equiparare il livello dei servizi **Remax** in Ticino a quello garantito dal Gruppo sul territorio elvetico».

Dopo anni di grande euforia, il mercato immobiliare sta oggi vivendo una battuta d'arresto in parecchi paesi europei, fra cui la Germania, l'Inghilterra e la stessa Italia, per non parlare del mercato americano. La Svizzera, in controtendenza, presenta a tutt'oggi un mercato molto dinamico, favorito da tassi ipotecari particolarmente attrattivi: «Lo scorso gennaio **Remax** Svizzera ha registrato una crescita del 25%: in assoluto il miglior risultato da quando il Gruppo è divenuto operativo nel Paese», fa notare Marietka Engelsberger, titolare dell'agenzia **Remax** di Mendrisio. In Ticino **Remax**, nei primi tre mesi di quest'anno, ha raggiunto i migliori risultati fino ad oggi conseguiti: «Siamo convinti che questo trend positivo si protrarrà lungo tutto l'arco dell'anno, estendendosi probabilmente anche ai primi mesi del 2010», afferma Manuela Contucci, «a meno che la disoccupazione in Svizzera non si aggravi».

Tra le novità introdotte in Ticino, il nuovo programma di formazione che il Gruppo ha esteso a tutte le agenzie in Svizzera, e che affianca a una formazione pratica sul territorio una formazione teorica che si svolge presso i due centri di didattica **Remax**: uno a Dierikon (nel Canton Lucerna) e l'altro a Contone, realizzato due anni fa per offrire i corsi in lingua italiana: «Prima che venisse realizzata la sede in Ticino, tutti i corsi venivano tenuti a Dierikon in lingua



Da sinistra, Davide Bolla, Mauro Pura, Manuela Contucci, Marietka Engelsberger e Volker Nies, rispettivamente responsabili delle agenzie **Remax** di Bellinzona, Locarno e Ascona, Ponte Tresa, Mendrisio e Lugano.

Ti trovo sul web

«La maggior parte degli acquirenti giunge a **Remax** dopo aver consultato il nostro sito Internet; importante però anche il contatto diretto con i nostri agenti, oltre alla consultazione della nostra pubblicazione, che trimestralmente riporta alcuni fra gli oggetti più interessanti», spiega Davide Bolla, titolare dell'agenzia di Bellinzona, che prosegue: «i clienti venditori invece ci contattano grazie al 'passa parola' di clienti soddisfatti dei servizi loro offerti, oppure in seguito a una presa di contatto con l'agente **Remax**. Far parte di un Gruppo internazionale forte, che applica al proprio interno un Codice di etica professionale molto restrittivo, depono indubbiamente a nostro favore». Il marchio della società è universalmente riconosciuto, come risulta da un recente sondaggio condotto in Ticino, che indica come il 65% delle persone interpellate colleghi il caratteristico disegno della mongolfiera rossa e blu al logo **Remax**: «Si tratta di un valore aggiunto importante, che ci agevola nella nostra presa di contatto con la clientela», fa notare Manuela Contucci, responsabile della formazione degli agenti **Remax** in Ticino.

tedesca, con comprensibili problemi per i consulenti che non avevano dimestichezza con questa lingua», fa notare Manuela Contucci, responsabile della formazione degli agenti Remax in Ticino.

Il programma dei corsi, che prenderà avvio ad agosto 2009, prevede un blocco iniziale obbligatorio della durata di sei mesi in cui vengono approfondite varie tematiche, fra cui legge immobiliare, tecniche di vendita, scelta dei materiali edili e tecniche costruttive, stima e valutazione di un immobile. Dopo due anni di esperienza e dopo aver portato a termine venti trattative di vendita, il consulente riceve l'attestato di 'Remax expert', che gli consente di accedere a una formazione successiva che avviene via internet in collegamento con un'università austriaca, che sta mettendo a punto l'insegnamento in varie lingue, fra cui l'italiano: «È una formazione di tipo accademico, che si protrae per due anni e che porta al conseguimento del titolo accademico 'Manager immobiliare', riconosciuto in tutta Europa», spiega Volker Nies, che è responsabile organizzativo per tutte le filiali Remax nel Luganese. Chi vuole proseguire il proprio iter formativo può puntare al 'diploma Mba' in management immobiliare. Una formazione di alto livello, dunque, in cui parecchi moduli sono aperti alla partecipazione di agenti di altre agenzie immobiliari. «Per Remax Ticino gli ultimi due anni sono stati improntati alla ristrutturazione e alla crescita: ora è il momento di consolidare i positivi risultati raggiunti, puntando su un'approfondita for-

mazione per tutti i nostri agenti, non disgiunta da una qualità ai massimi livelli», ricorda Volker Nies.

A differenza di altre società immobiliari, Remax non ha una specializzazione (case di lusso o immobili commerciali, ad esempio): «La società, specie in Ticino molto attiva sul fronte delle case e degli appartamenti di vacanza, propone una gamma di oggetti molto ampia, che spazia dal rustico alla villa di svariati milioni, estendendosi a comprendere anche gli oggetti commerciali», spiega Davide Bolla, titolare dell'agenzia di Bellinzona, che ricorda come, benché la maggior parte dei consulenti del Gruppo si dedichi al comparto residenziale, siano una ventina gli agenti che, sull'insieme del territorio, seguono in maniera specifica l'intermediazione di oggetti commerciali, quali ad esempio palazzi di rendita o terreni industriali.

Per quanto riguarda l'andamento dei prezzi, il Ticino non ha vissuto la bolla speculativa di cui sono state protagoniste regioni quali Ginevra o Zurigo, dove negli ultimi anni le quotazioni hanno subito un rial-

zo del 20, anche del 30%, per andare poi incontro a una naturale correzione di mercato: «Nel Cantone i prezzi si mantengono, da due anni a questa parte, sostanzialmente stabili; e tali prevediamo restino anche nel prossimo futuro, dato che le quotazioni tendono a scendere in presenza di un rallentamento del mercato: e non è questo, come visto, il caso della Svizzera, e tanto meno del Ticino», spiega il signor Nies, cui fa eco la signora Engelsberger: «Ogni anno sono venduti in Ticino immobili per un valore complessivo di 3,5 miliardi di franchi, di cui 1,7 miliardi di franchi solo nel Luganese, un dato che conferma il ruolo trainante di questa regione nell'ambito del comparto».

Per quanto riguarda la tipologia della clientela in Ticino, molto dipende dalle zone, come testimonia Mauro Pura, titolare dell'agenzia Remax di Locarno e Ascona: «Il 60-65% della nostra clientela è composto da svizzeri tedeschi e tedeschi»; diversa l'esperienza di Marietka Engelsberger, che precisa: «Nel Mendrisiotto la maggior parte della clientela è locale, con una nutrita presenza, però, di italiani». Ed è proprio la clientela italiana a risultare in crescita, come puntualizza Manuela Contucci: «Da un anno circa assistiamo a un'escalation di acquisti da parte degli italiani, che mettono in vendita la propria casa a Como o a Varese per poterne acquistare una nel Cantone, attirati dalla maggiore sicurezza e dalla tranquillità che un Paese come il nostro sa trasmettere». Distribuita paritetamente fra ticinesi, da una parte, e svizzeri tedeschi, italiani e tedeschi dall'altra, la clientela di riferimento per la zona del Luganese. Orientata principalmente alla clientela locale l'agenzia **Remax** di Stabio, della quale è responsabile, dallo scorso mese di febbraio, Claudio Cavadini, sindaco della cittadina, che precisa: «Il fatto che in

Tappe del programma formativo che **Remax** ha esteso, dal 2009, a tutte le filiali in Svizzera.

56 • Maggio 2009 •

