

UN'ORGANIZZAZIONE TRASPARENTE È UN'ORGANIZZAZIONE EFFICACE.



Nei miei prossimi articoli mi concentrerò parimenti ad approfondire oltre a tutti gli aspetti già accennati sopra, entrando più nel dettaglio nello svolgimento dell'attività della nostra azienda e alle sue modalità operative nel settore immobiliare; resoconti che riguarderanno tutti i nostri consulenti immobiliari nonché la Remax Prima Classe nel suo complesso, nella certezza di poter attirare la vostra attenzione al fine di poterci confrontare interagendo per una sempre maggiore conoscenza reciproca.

Salvatore Desari

Tempo fa scrissi di avere sempre coltivato un sogno, quello di un lavoro utile per un obiettivo importante, che il profitto, pur importante, se fine a se stesso non basta, e che se si vuole svolgere un lavoro che abbia dei valori oltre che economici anche etici e sociali bisogna ricercare un fine più alto e collettivo. Queste parole e questi convincimenti mi accompagnano ancora oggi, all'interno della mia collaborazione in Remax Prima Classe, in cui accanto alla ricerca dei risultati economici, stanno i valori dei singoli, che condivisi si sono trasformati nei valori di un'azienda intera. L'aspetto che contraddistingue un'organizzazione economica da un'altra, anche quelle operanti nello stesso identico settore, non può essere ridotto esclusivamente al raggiungimento di un obiettivo economico, sicuramente importante, e che nel breve termine può anche essere appagante per una o più parti; ritengo diversamente, che il vero metro di qualità che differenzia un'azienda rispetto a qualsiasi altra sia la capacità nella costruzione di un

progetto e di una visione a lunga gittata, avendo chiari gli che si intendono raggiungere nel corso degli anni, traducendosi di fatto e nel tempo in risultati economici solidi e in crescita costante per tutte le parti in causa (nel corso dei miei prossimi interventi definirò con maggiore dovizia di particolari tutti gli aspetti attraverso i quali ciò sia possibile, partendo proprio dalle esperienze vissute dalla nostra azienda). La progettualità rappresenta infatti uno tra i più importanti elementi capaci di consentire ad una qualsiasi azienda, non escluso consumatori e altre parti in causa, di creare solide basi per il futuro, rappresentando il cosiddetto valore aggiunto (massima soddisfazione e migliore qualità di vita unita a ottimi e costanti risultati economici), che viaggiando in parallelo all'elemento della trasparenza in tutti i rapporti commerciali e interpersonali si tradurrà in massima correttezza professionale, serenità e fiducia nei ruoli a cui tutti aspiriamo.

ALCUNI NUOVI IMMOBILI

ALTRI IMMOBILI



VISUALIZZA IMMOBILE



VISUALIZZA IMMOBILE



VISUALIZZA IMMOBILE



VISUALIZZA IMMOBILE

Notizie dall'immobiliare

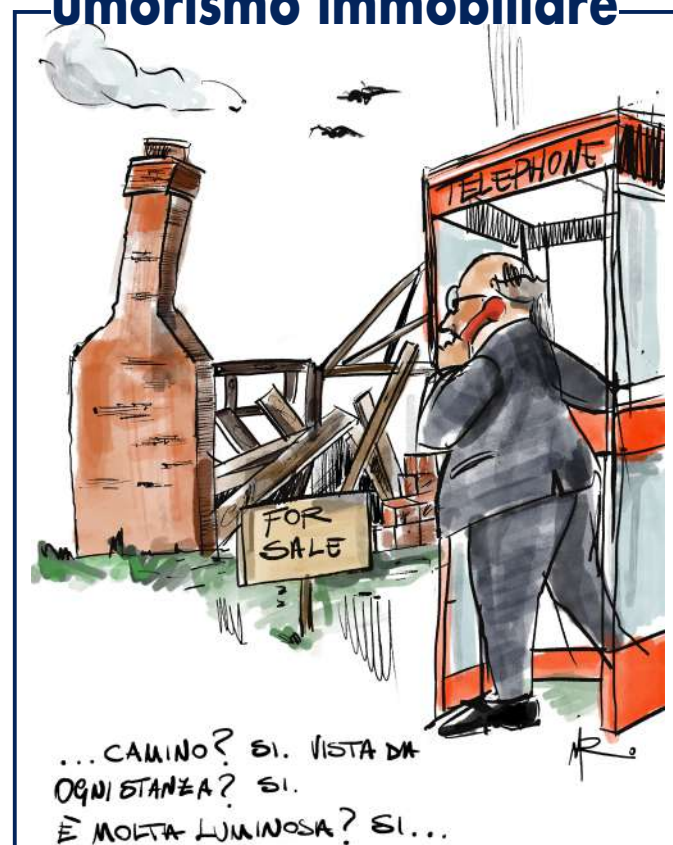
Ripresa del mercato immobiliare nel 2021: nuove esigenze abitative, efficientamento energetico e tassi ai minimi storici risvegliano la domanda

Incentivi fiscali, tassi bassi e agevolazioni varie hanno contribuito alla ripresa del real estate nel 2021: una tendenza positiva che potrebbe continuare anche nel 2022. A dirlo è RE/MAX Italia, gruppo immobiliare in franchising che ha chiuso l'anno con un aumento del 36% del fatturato aggregato e un transato che ha superato i 3,6 miliardi. Secondo il management della società, sono diversi i fattori alla base del trend che ha caratterizzato l'intermediazione immobiliare residenziale negli ultimi mesi. "Sicuramente la pandemia ha favorito il cambio casa, creando nuove esigenze abitative, in primis legate allo smart working che diventerà strutturale", ha commentato Dario Castiglia, Ceo & Founder di RE/MAX Italia. "Determinanti anche i tassi ai minimi storici e la rilasatezza delle banche rispetto ai requisiti richiesti per ottenere un mutuo". Tra gli ingredienti dell'effervescenza del real estate anche le agevolazioni governative

quali Ecobonus, i bonus fiscali dedicati al mondo della casa e dei condomini, il Decreto Sostegni bis e il Bonus prima casa under 36 che hanno risvegliato una domanda latente, andando ad influire sull'andamento complessivo delle compravendite. In questo scenario, nel 2021 RE/MAX ha superato i 110 milioni di euro di fatturato e ha registrato una crescita del 38 per cento dei volumi transati che raggiungono i 3,6 miliardi di euro a fronte di circa 26.000 transazioni, anch'esse in aumento rispetto al 2020 (+33%), ma anche al 2019 (+26 %). Traguardi frutto di una strategia fortemente orientata all'utilizzo di strumenti tecnologici, alla formazione dei consulenti e al recruitment dei migliori professionisti attivi sul mercato, che hanno portato a fine anno alla sottoscrizione e al rinnovo in totale di 125 contratti di franchising.

CONTINUA A LEGGERE

umorismo immobiliare



ALCUNI IMMOBILI VENDUTI



ALTRI IMMOBILI VENDUTI

NUMERI DA PRIMA CLASSE

	nuovi incarichi	venduti	richieste d'acquisto
gennaio	32	28	1015
anno 2022	32	28	1015



VUOI VENDERE CASA IN TEMPI RECORD ?

Affidati all'immobiliare n°1 al mondo



0932.906372

Modica / Ragusa / Scicli / Pozzallo