

Imprese: crescita a doppia cifra per 24MAX

Crescita a doppia cifra per 24MAX, società di mediazione Creditizia del Gruppo RE/MAX. Risultato in controtendenza rispetto all'andamento generale del mercato.

Risultati in controtendenza per la società di mediazione Creditizia del gruppo RE/MAX

Crescita a doppia cifra per [24MAX](#), società di mediazione Creditizia del [Gruppo RE/MAX](#); un risultato nettamente in controtendenza rispetto all'andamento generale del mercato. **Durante il lockdown, infatti, 24MAX ha continuato ad operare ininterrottamente mettendo a segno un incremento del volume di mutui erogati per il bimestre marzo-aprile pari al 17,5%** rispetto ai primi due mesi del 2020. **In aumento anche la raccolta di nuovi mutui**, che nello stesso periodo segna un + 4,2%, pari a 180 pratiche elaborate durante il periodo di massima emergenza. Dati che risultano ancora più significativi se confrontati con il quadro generale del settore, che a livello nazionale registra una contrazione delle trattative senza precedenti.

Un risultato particolarmente positivo, soprattutto se si considera che 24MAX è una realtà estremamente giovane, che ha avviato l'attività a inizio 2019 con l'obiettivo di dare una risposta concreta all'esigenza di consulenza finanziaria in tempo reale della clientela che compra casa affidandosi al network RE/MAX. *“Riteniamo che questo successo siamo frutto, in particolar modo, del nostro **modello unico di business, che vede i credit specialist operare direttamente all'interno delle agenzie immobiliari**”*, spiega **Riccardo Bernardi**, Chief Development Officer di 24MAX. *“In questo modo il profilo del consulente è perfettamente armonizzato al team composto da agenti e broker con i quali opera in totale sinergia, così come ha fatto anche in smart working durante l'emergenza sanitaria”*. Se, infatti, gli agenti RE/MAX hanno continuato a lavorare da remoto attraverso una rimodulazione del servizio fortemente orientato all'utilizzo di nuove tecnologie, allo stesso modo i mediatori di 24MAX hanno a loro volta attivato strumenti innovativi operando con profitto indipendente dalla chiusura fisica delle agenzie. Un esempio su tutti, gli Open House - oggi gestiti in modalità virtuale - durante i quali è sempre presente anche un consulente 24MAX che, in una stanza virtuale dedicata, può effettuare in tempo reale l'analisi creditizia per i clienti interessati. **Il modello di 24MAX si conferma particolarmente strategico anche nell'affrontare la Fase 2 dell'emergenza**, in cui l'accesso alle banche continuerà ad essere contingentato e le disposizioni governative ad invitare i cittadini a limitare i contatti interpersonali.

Nata dall'unione di due big player del real estate e dell'intermediazione finanziaria quali RE/MAX Italia e 24Finance Mediazione Creditizia SpA, **24MAX ha rivoluzionato sin da subito l'approccio alla mediazione creditizia uscendo dalla classica logica della «chiamata»**. La presenza diretta all'interno delle agenzie RE/MAX offre alla clientela il contatto immediato con un professionista della consulenza finanziaria, già durante le prime fasi di ricerca di un immobile. Ciò dà vita a una **sinergia virtuosa** che permette di offrire da

subito ai clienti RE/MAX una prima panoramica gratuita sul mondo del credito, per passare poi ad una proposta concreta di alternative per la scelta del mutuo più adatto alle singole esigenze. **Un servizio a valore aggiunto che assicura la consulenza anche fuori dai canonici orari degli istituti bancari** e garantisce il massimo supporto nella raccolta della documentazione e nella gestione di tutto l'iter della pratica.

E se i risultati del primo anno di attività hanno confermato la bontà del progetto con 13 accordi bancari attivi e oltre 70.545.000 euro di mutui raccolti, lo stesso può dirsi anche per i primi mesi del 2020, durante i quali si registrano trend crescenti, nonostante l'inedito scenario di emergenza sanitaria, tanto che la realtà di 24MAX è sempre più attrattiva anche per nuovi agenti del credito. **“Proprio in questi ultimi mesi abbiamo potenziato il nostro team che all'inizio del lockdown contava 37 mediatori creditizi ai quali si sono aggiunti nelle ultime settimane 17 nuovi consulenti per un totale di 53 operatori accreditati”**, spiega Bernardi e aggiunge: **“Tra essi oltre il 40 % sono donne, una percentuale di quote rosa di gran lunga superiore a quella mediamente registrata nel comparto che si attesta intorno al 27% (fonte [Simplybiz](#))”**.

24MAX PROFILO AZIENDALE

24MAX Spa è la Società di Mediazione Creditizia ideata e realizzata per dare una risposta concreta all'esigenza di consulenza finanziaria della clientela che compra casa affidandosi ad una Agenzia Immobiliare RE/MAX, in tempo reale. 24Max è partecipata da RE/MAX Italia Spa e 24Finance Spa. La mission è completare la Customer Experience della clientela, dalla scelta dell'abitazione all'ottenimento delle risorse finanziarie necessarie per l'acquisto. Nelle 450 agenzie RE/MAX in Italia, in cui operano oltre 4.160 consulenti immobiliari affiliati, sono stati allestiti corner finanziari in cui operano i Credit Specialist di 24MAX, professionisti selezionati tra i migliori presenti sul mercato del credito per la loro competenza ed esperienza.

Vai all'articolo originale

[LINK](#)